

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Konkurenceschopnost Evropské unie ve světovém obchodě
Competitiveness of the European Union in International Trade

Student: Zuzana Svozilová

Vedoucí bakalářské práce: doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.

Ostrava 2013

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra evropské integrace

Zadání bakalářské práce

Student: **Zuzana Svozilová**
Studijní program: B6202 Hospodářská politika a správa
Studijní obor: 6210R004 Eurospráva
Specializace: 00 Eurospráva
Téma: Konkurenceschopnost Evropské unie ve světovém obchodě
Competitiveness of the European Union in International Trade

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
 2. Teoretická východiska mezinárodního obchodu
 3. Pozice Evropské unie ve světovém obchodě
 4. Obchodní strategie Evropské unie
 5. Závěr
- Seznam použité literatury
Seznam zkratk
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce
Seznam příloh
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

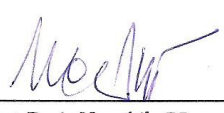
BALDWIN, Richard a Charles WYPLOSZ. *Ekonomie evropské integrace*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008. ISBN 978-80-247-1807-1.
KRUGMAN, Paul R. a Maurice OBSTFELD. *International Economics: Theory and Policy*. 6th ed. Boston: Pearson Education, 2003. 737 p. ISBN 0-321-11639-9.
SVATOŠ, Miroslav. *Zahraniční obchod: teorie a praxe*. Praha: Grada Publishing, 2009. ISBN 978-80-247-2708-0.

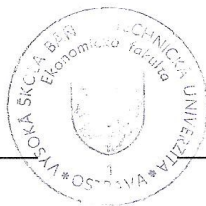
Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

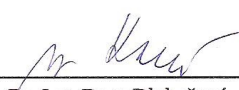
Vedoucí bakalářské práce: **doc. Ing. Lenka Fojtíková, Ph.D.**

Datum zadání: 23.11.2012

Datum odevzdání: 10.05.2013


Ing. Boris Navrátil, CSc.
vedoucí katedry




prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová
děkanka fakulty

Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně příloh, vypracovala samostatně. Přílohy č. 1 a 2, dané mi k dispozici, jsem samostatně doplnila.

V Ostravě, dne 10. 5. 2013

Jasana Jozefina
.....

Tímto bych ráda poděkovala své vedoucí, doc. Ing. Lence Fojtíkové, Ph.D., za cenné rady a připomínky týkající se tématu bakalářské práce.

OBSAH

1	Úvod.....	5
2	Teoretická východiska mezinárodního obchodu.....	7
2.1	Vývoj mezinárodního obchodu	7
2.2	Protekcionalismus a liberalismus v průběhu času	9
2.3	Role mezinárodních organizací v mezinárodním obchodě.....	12
2.4	Konkurenceschopnost zemí	16
2.5	Dílčí shrnutí	18
3	Pozice Evropské unie ve světovém obchodě	20
3.1	Trendy ve vývoji světového obchodu od konce 50. let	21
3.2	Obchodní výměna EU	24
3.2.1	Zahraniční obchod EU se zbožím	28
3.2.2	Zahraniční obchod EU se službami	32
3.3	Konkurenční výhoda EU	35
3.4	Dílčí shrnutí	39
4	Obchodní strategie Evropské unie	41
4.1	Strategie Globální Evropa 2006-2010	41
4.1.1	Reálné výsledky strategie	42
4.2	Strategie Evropa 2020	49
4.2.1	Obchodní politika jako klíčový prvek strategie Evropa 2020	50
4.3	Budoucnost obchodu EU	57
4.4	Dílčí shrnutí	58
5	Závěr	61
	Seznam použité literatury	65
	Seznam zkratk.....	69
	Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce	

Seznam příloh

Přílohy

1 ÚVOD

Existence vnějších vztahů, ve formě jednoduchých obchodních vztahů, sahá daleko do minulosti. Obchod dnes však představuje více než jen obchodní transakce v rámci jedné země. Mezinárodní obchod, uskutečňující se mezi státy, umožňuje vytvářet příznivé podmínky pro vznik investic a prosperující a stabilní obchodní vztahy. Obchod byl jedním z mnoha důležitých podnětů pro založení Evropské unie a v současnosti význam obchodu pro hospodářství unie ještě vzrostl.

Cílem práce je analyzovat vývoj podílu EU na mezinárodním obchodě. Zmapovat jeho obchodní vztahy a zhodnotit jakým směrem se na základě změn ve světovém hospodářství v současné době ubírá obchodní politika EU.

Práce je rozdělena do tří kapitol. První kapitola *Teoretická východiska mezinárodního obchodu* se věnuje vymezení pojmu mezinárodní obchod. Předpokladem pro jeho zkoumání je nastínění jeho vývoje a působení hlavních směrů obchodní politiky, jež v průběhu času mezinárodní obchodní vztahy značně ovlivňovaly. Kapitola pokračuje přehledem a základní charakteristikou organizací na mezinárodní úrovni, jež hrají v mezinárodním obchodě důležitou roli.

Druhá kapitola *Pozice Evropské unie ve světovém obchodě* popisuje vývoj podílu Evropské unie na světovém obchodě v období let 1960 až 2010. Jednotlivé podkapitoly nabízejí přehled o nejvýznamnějších obchodních partnerech EU a komoditách, jež se podílejí největší měrou na vývozu a dovozu Evropské unie. V závěru kapitoly jsou nastíněny silné stránky Evropské unie, ze kterých může ve snaze o dosažení větší konkurenceschopnosti Evropská unie těžit.

Poslední kapitola *Obchodní strategie Evropské unie* je věnována strategickým dokumentům Evropské unie, které v důsledku světové hospodářské krize a měnících se zahraničně-obchodních vztahů ve světě, začaly získávat na významu. Tato kapitola tedy pojednává o dvou aktuálních strategiích, ve kterých si Evropská unie vytyčila cíle, jež je nutno dosáhnout pro překonání unijních nepříznivých trendů.

Informace v bakalářské práci byly získány na základě analýzy historických dat a jejich následné analýze. Mnoho informací bylo čerpáno přímo z databáze Eurostatu. Pro zpracování

bakalářské práce byly použity publikace Eurostatu, WTO a Evropské komise. Také knižní publikace, týkající se mezinárodního obchodu a vývoje evropské integrace byly využity jako zdroje pro vypracování bakalářské práce.

2 TEORETICKÁ VÝCHODISKA MEZINÁRODNÍHO OBCHODU

Bylo by velmi obtížné, aby všechny rozmanité materiály a hotové výrobky, které používáme v každodenním životě byla schopna si produkovat každá země. Tedy skutečnost, že skoro žádná země nepokryje zbožím a surovinami své potřeby dokazuje důležitost mezinárodní směny.

O významnosti mezinárodního obchodu také svědčí fakt, že právě analýza obchodu jako zdroje bohatství vedla ke vzniku merkantilismu, tedy prvního uceleného ekonomického učení, čímž ovlivnila vznik ekonomie jako samostatné vědní disciplíny.

Obchod představuje vztahy mezi obchodníky v rámci jednoho města či státu. Obchodovat se může se zbožím, službami, ale také s právy (např. licence, patenty, technologie apod.) a jeho hlavním cílem je obohacení jednotlivých obchodníků.

Obchod uvnitř jednoho státu je obchod vnitřní. Směna statků tohoto státu se zahraničím se nazývá zahraničním obchodem. Obchod však může být také myšlen jako mezinárodní, kdy překračuje hranice daného státu či světadílu a obchodují při něm dílčí státy i seskupení států. Mezinárodní obchod se uskutečňuje ve větší vzdálenosti, nese s sebou vyšší náklady (např. pojištění, cla, průzkum zahraničního trhu) a je složitější na administrativu (celní formality). Účastníci mezinárodního obchodu pocházejí z odlišných států a tak přestávají být národními a stávají se součástí jednoho velkého globálního trhu. Při obchodování se zahraničím se také zvyšují i případná rizika. Oproti klasickému vnitrostátnímu obchodu tak hrozí poškození či dokonce ztráta zboží při přepravě. Nejistá je také politická situace a na ni navazující platební schopnost druhé strany. Z důvodu neustále se měnících měnových kurzů lze předpokládat i možnost zhoršení¹ (ojediněle i zlepšení) vývoje kurzu. Vývoj devizových kurzů tak může také ovlivnit celkový výsledek zahraničního obchodu (Machková a kol., 2010).

2.1 Vývoj mezinárodního obchodu

Mezinárodní obchod je nejstarší formou mezinárodních ekonomických vztahů. Dobrovolná směna a dělba práce jsou projevy záměrného lidského chování, díky němuž se

¹ V případě negativního vývoje lze využít řady nástrojů snižujících dopad kurzového rizika. Jako prevence se používají např. operace na devizových trzích či termínovaný kurz (forward).

lidem daří lépe a snadněji uspokojovat své potřeby. Děje se tak zejména v důsledku přirozené nerovnosti lidí ve schopnostech provádět různé činnosti a v důsledku nerovnoměrného rozložení přírodních podmínek. Jeho rozmach nastal zejména poté, kdy se objevil takzvaný všeobecný ekvivalent. Tímto ekvivalentem byl v různých etapách vývoje například jantar, stříbro, zlato, drahé kameny a nakonec peníze. K rozvoji mezinárodního obchodu přispěly objevitelské cesty, zejména pak obeplutí Afriky, objevení Ameriky i Austrálie.

Objem světového obchodu se zvyšuje od minulého století, jak dokazuje Cihelková (2005), jež uvádí, že již v letech 1830-1890 vzrostl světový obchod (vývoz tak dovoz) z 3 mld. USD na 32 mld., na 65 mld. USD v roce 1913 a 117 mld. USD v roce 1929. Tento růst však v důsledku následné hospodářské krize stagnoval.

Důsledkem tohoto dynamického rozvoje mezinárodního obchodu bylo posílení ekonomických vazeb mezi jednotlivými státy, kdy se i původně izolované národní trhy zapojily do světového obchodu. Mezinárodní obchod má také vliv na celkový proces globalizace, tedy vzájemné prorůstání národních ekonomik a jejich vzájemnou závislost.

Tabulka 2.1 Světový vývoz zboží (mld. ECU/EUR)

Rok	1958	1970	1986	1990	2000	2010
Světový vývoz	62,4	200,8	1552,9	1912,6	5102,4	8439,2

Zdroj: Eurostat, 2011. Vlastní zpracování.

Na tomto růstu světového obchodu má podíl jak růst fyzického objemu mezinárodní směny zboží tak růst světových cen. V letech 1950-1970 rychleji rostly ceny hotových výrobků (o 67 %) ve srovnání s růstem cen surovin a paliv (jen o 29 %). Opačná situace nastala v 70. letech v důsledku energetické krize, kdy naopak vývoj cen paliv a surovin byl mnohem rychlejší než růst cen hotových výrobků. Cihelková (2005) ve své publikaci uvádí příklad z těchto let, kdy vzrostl vývoz zboží v rozvinutých tržních ekonomikách 15 krát (v běžných cenách), ale ve fyzickém vyjádření jen 5 krát.

Obchodní toky ve světě neprobíhají rovnoměrně. Již po 2. světové válce se světová ekonomika rozdělila na tři rozdílné ekonomické soustavy, mezi kterými probíhaly hlavní obchodní toky a jsou rozděleny mezi nejsilnější trojku rozvinutých tržních ekonomik: Evropa – EU, Severní Amerika – USA, Kanada, Asie-Pacifik – Japonsko, Asijští tygři. Jejich globální hospodářský význam vyplývá především z jejich silné ekonomické propojenosti, která se projevuje zejména v podílu obchodovaného zboží na celkovém objemu obchodovaného zboží.

2.2 Protekcionismus a liberalismus v průběhu času

V období 14. až 18. století se mezinárodní obchodní vztahy vyznačovaly silným protekcionismem². V této době začaly být upevňovány monarchie, budovány impéria a docházelo k teritoriálním obchodním expanzím. Tyto dynamické procesy v Evropě se následně projevíly v myšlenkách Merkantilistů. Bullionisté (ranní merkantilisté) usilovali o národní bohatství, jež spočívalo zejména v hromadění drahých kovů daného státu. Jejich snaha dosahovat jen kladné obchodní bilance byla těžce dlouhodobě udržitelná, a proto byla také později kritizována. Síla národa tkvěla na penězích, což dokazuje, jakou velkou váhu peníze měly (Rozehnalová, Týč, 2008).

Na období bullionismu navazoval rozvinutý merkantilismus, pro který zahraniční obchod mylně představoval jakousi soutěž, při které pouze jedna zúčastněná země zbohatne. Proto docházelo k soupeření mezi národy s cílem dosáhnout většího národního bohatství (Kubišta a kol., 2009).

Etapa ochranářské politiky byla na krátkou dobu vystřídána liberalismem³, na jehož existenci měla podíl zejména smlouva mezi Francií a Velkou Británií (tzv. smlouva Cobden-Chevalier), jež měla za následek např. snížení cel, a vytvořila tak podobu dnešního mezinárodního obchodu. Teorie absolutních a komparativních výhod podporovala volný obchod (Rozehnalová, Týč, 2008).

Adam Smith ve své teorii absolutních výhod uvádí, že by se země měla specializovat na ty výrobky, v nichž prokazatelně vyniká. Tedy které vyrábí levněji oproti ostatním zemím. Popsal tak vlastně situaci, která v té době byla typická pro jeho zemi. Velká Británie vyvážela průmyslové výrobky, jež měly zanedbatelnou konkurenci v zahraničí a tak si při tomto stavu Velká Británie mohla dovolit udávat prodejní ceny. Neznamená to však, že země, která nemá žádnou absolutní výhodu, by se neměla mezinárodního obchodu účastnit. Důkazem toho je klasická teorie komparativních výhod Davida Ricarda, jež říká, že země bude vyrábět a prodávat takové zboží, ve kterém nejméně zaostává (Krugman a Obstfeld, 2003).

Oba autoři tak vyvrátili merkantilistické úvahy a dokázali, že v mezinárodním obchodě nehraje roli národní obchodní bilance.

² Pojem protekcionismus (ochranářství) je používán jako označení nástrojů státní intervence, jejichž účelem je maximální ochrana domácího trhu před nežádoucími vnějšími vlivy a konkurencí ze zahraničí a podpora vlastních výrobků při jejich prosazování na zahraničních trzích (Kubišta a kol., 2009).

³ Stát minimalizuje zásahy do ekonomiky i do zahraničního obchodu. Liberalizace obchodu se snaží odstraňovat překážky, které omezují pohyb zboží a služeb mezi státy (Kubišta a kol., 2009).

Evropa se však poté začala uzavírat zejména proti zámořskému zboží navýšeným clem.

Po první světové válce se však opět rozšířily protekcionistické praktiky. Vzhledem k celosvětové poválečné hospodářské krizi se jednotlivé země snažily svou ekonomiku ochránit a světový obchod byl tak omezen. Vytvářeli ochranářské legislativy, které se později projeví také v politice – ochranářská obchodní politika.

Po druhé světové válce však přišlo ponaučení z toho, že právě ochranářská politika v minulosti jen prohloubila poválečnou depresi a bylo tedy nutné od protekcionismu odstoupit. Pro podporu růstu ekonomiky bylo nutné opět rozvíjet mezinárodní obchod, což vedlo k liberalismu. Nejen růst, ale také stabilita světové ekonomiky byly pro tehdejší strategie zásadní (Rozehnalová, Týč, 2008).

Dnes jsou jednotlivé obchodní politiky většiny států světa⁴ právně podřízeny mnohostrannému obchodnímu systému, jenž zastřešuje Světová obchodní organizace (World Trade Organization, WTO). To ovšem neznamená, že by pouze WTO formovala mezinárodní obchodní politiku (Kalínská a kol., 2007).

Právním každého suverénního státu je si podle svých představ upravovat vnější ekonomické vztahy k čemuž mu jako prostředek slouží obchodní politika. Jedná se o aktivity státu vytvářené navenek i dovnitř vůči ostatním státům a podnikatelským subjektům. Jak uvádí Kalínská (2007, str. 54) „*Obchodní politika je souhrnem záměrů, strategií, zásad, opatření, nástrojů a institucí.*“

Obchodní politika je součástí vyššího celku mající vnitřní vazby, jež jsou zakotveny v národních legislativách a také vnější vazby přesahující rámec státu vyplývající z členství v mezinárodních ekonomických organizacích a z mezinárodních obchodních ujednání⁵. Což tedy v praxi znamená, např. že se změna mnohostranných obchodních pravidel Světové obchodní organizace následně promítne do změn pravidel v národním systému obchodní politiky (Kubišta a kol., 2009).

⁴ 157 členských států WTO.

⁵ Např. mnohostranné obchodní dohody uzavřené v rámci WTO (Kubišta a kol., 2009).

Státy využívají jak liberálních, tak i protekcionistických přístupů při dosahování svých stanovených cílů a preferencí. Jedná se o určitý kompromis, neboť i otevřená ekonomika může být chráněna opatřeními v jiných oblastech.

Postupy liberalismu často vyplývají z bilaterálních nebo mnohostranných jednání a dohod. Volný obchod sebou přináší také negativní dopady. Mezi ty nejčastější patří vyšší zranitelnost dané ekonomiky a v dnešním světě aktuální, rostoucí závislost na dovozech (např. chybějících surovin).

Nejpoužívanějším protekcionistickým opatřením jsou cla⁶, jejichž sazby se v rámci Všeobecné dohody o clech a obchodu po druhé světové válce snížily na velmi nízkou úroveň. Přestože trend naznačuje snížení či dokonce odstranění cel, jak uvádí Rozehnalová a Týč (2008), není jejich zvyšování do povolené výše zakázáno. Státy tak využívají cla jako nástroje pro ovlivnění jejich ekonomických a politických zájmů.

Paradoxně však dochází k nárůstu dalších typů překážek. Jedná se o další nástroje protekcionismu, tzv. netarifní překážky obchodu (Kubišta, 2009). Mezi nejpoužívanější překážky patří antidumpingová opatření, jejichž konečným vyjádřením je antidumpingové clo, které je vyšší než cla podle celního sazebníku. Je uvalováno na dovoz určitého zboží z konkrétní země či konkrétního výrobce. Další množstevní omezení dovozu se nazývá kvóty. Vyhlašovány jsou na určité období anebo jako dočasná ochranná opatření. Mohou být aplikovány vůči konkrétním dovozcům či partnerským zemím. V současnosti nejvíce používané nástroje v zemědělství, podporující domácí produkce, jsou subvence (Kalínská a kol., 2007).

Kalínská (2010) však ještě ve své publikaci dodává, že v období ekonomické krize v 21. století pozvolna narůstal počet protekcionistických opatření jak v rozvojových, tak i vyspělých státech. Podobně ve své studii Hnát (2009) uvádí rizika protekcionismu právě v době světové hospodářské krize⁷. WTO v tomto období zaznamenala zvyšování tarifních i netarifních překážek u členských států. Přestože se nejednalo o takový rozsah ochranných opatření jako tomu bylo v minulosti, OECD varovala před složitým odstraňováním těchto protekcionistických opatření, jež jsou na hraně pravidel WTO. OECD také apelovala na to, aby se jednalo pouze o dočasné a mimořádné opatření. Hnátova studie poukazuje na druhou

⁶ Druh vybírané daně, která se vybírá s dovozem či vývozem zboží, tj. při přechodu celních hranic. Cla se dále dělí podle účelu, cíle, způsobu výpočtu, vztahu k obchodnímu partnerovi a podle směru pohybu zboží..

⁷ Období 2008-2009.

stranu na to, že byla v letech 2008-2009 zavedena opatření zjednodušující daňovou zátěž, byla odstraněna či snížena cla v určitých odvětvích a byla provedena větší opatření na podporu obchodu.

2.3 Role mezinárodních organizací v mezinárodním obchodě

Po druhé světové válce bylo potřebné rozvíjet mezinárodní obchod. Zejména pro podporu růstu ekonomiky, ale také pro udržení stability v Evropě měl být vytvořen Mezinárodní měnový fond, Světová banka a Mezinárodní obchodní organizace, jež měli tyto strategie zajistit (Rozehnalová, Týč, 2008).

První dvě organizace skutečně vznikly. Ovšem vznik Mezinárodní obchodní organizace nebyl vůbec jednoduchý. Paralelně s jednáním o jejím vzniku bylo projednáváno také snížení celních tarifů, které byly po válce příliš vysoké. Výsledkem jednání o překážkách obchodu, zejména zmíněných cel, mezi smluvními státy bylo vytvoření Všeobecné dohody o clech a obchodu (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT).

Mezinárodní obchodní organizace nakonec kvůli problémům s ratifikací nikdy nevznikla, byla ukončena jednotlivá jednání a smlouva GATT tak od roku svého vzniku, roku 1948, zůstala po desetiletí jediným, dočasným multilaterálním nástrojem mezinárodního obchodu.

Působení GATT spočívalo na pravidelných, tak zvaných obchodních kolech. Jednalo se o etapy obchodních jednání, díky kterým mělo být dosaženo vytyčeného cíle, a to liberalizace světového obchodu. V rámci GATT proběhlo celkem 8 kol jednání (viz tabulka č. 2.2).

Tabulka 2.2 Kola jednání GATT

Období	Místo jednání	Oblasti jednání	Počet účastněných zemí
1947	Ženeva	Celní sazby	23
1949	Annecy	Celní sazby	13
1951	Torquay	Celní sazby	38
1956	Ženeva	Celní sazby	26
1960-1961	Ženeva (tzv. Dillonovo kolo)	Celní sazby	26
1964-1967	Ženeva (tzv. Kennedyho kolo)	Celní sazby, antidumpingová opatření	62
1973-1979	Ženeva (tzv. Tokijské kolo)	Celní sazby, netarifní opatření	102
1986-1994	Ženeva (tzv. Uruguayské kolo)	Celní sazby, netarifní opatření, vytvoření WTO, duševní vlastnictví, řešení obchodních sporů, služby, zemědělství	123
2001-	Dohá (tzv.kolo z Dohá)	Celní sazby, investice, služby	149

Zdroj: Kalínská, 2010. Vlastní zpracování.

Počínaje Kennedyho kolem se spektrum projednávaných otázek začalo rozšiřovat, např. o antidumpingová opatření (Rozehnalová a Týč, 2008). V letech 1973-1979 proběhlo za účasti zástupců 102 zemí Tokijské kolo, v rámci kterého se následně řešila otázka snížení cel na průmyslové výrobky. Jednání bylo rozšířeno také o netarifní překážky, jejichž uplatňování se během sedmdesátých let 20. století hojně rozšířilo.

Na přelomu osmdesátých a devadesátých let proběhla série jednání známých jako Uruguayské kolo. Jednalo se o nejdůležitější a zároveň poslední kolo jednání na základě dohody GATT. Jednání byla velmi komplikovaná, a tak se jeho celková doba prodloužila z původních čtyř let na osm. Program jednání byl rozšířen o další oblasti: zemědělské výrobky, služby a práva k duševnímu vlastnictví.

GATT byla pouze provizorní smlouva a bylo nutné vytvořit institucionální strukturu. V tomto kole bylo navrženo založení Světové obchodní organizace. V roce 1995 byla přechodná smlouva GATT nahrazena nově vzniklou Světovou obchodní organizací. Dohody, které byly přijaty v rámci GATT, se tak staly součástí WTO (Svatoš a kol., 2009).

Poslední kolo obchodních jednání se nazývá Rozvojová agenda z Dohá. Důvodem oficiálního setkání v katarském hlavním městě Dohá, ve dnech 9. - 14. listopadu 2001, bylo především zpomalení hospodářského růstu, který byl za posledních 20 let nejnižší.

Na setkání bylo přijato několik dokumentů obsahujících celkem 21 témat. Mezi nejdůležitější patří zemědělství, obchod s nezemědělskými výrobky, služby a obchodní aspekty týkající se práv duševního vlastnictví. Velký význam mají tato jednání pro rozvojové země a tak dostal program pracovní název rozvojová agenda z Dohá (Doha Development Agenda, DDA). Podstatou je poskytnutí větších výhod rozvojovým zemím s cílem jejich rychlejšího zapojení do systému světového obchodu.

Jednotliví ministři se dohodli na principu jednotného závazku. Pokud se tedy neshodnou na všech projednávaných otázkách, na jednání bude nahlíženo jako by se nedohodlo nic. Cílem tohoto závazku je zamezení přijímání pouze těch závazků, které jsou pro vybrané země výhodné. Jednání se na druhou stranu o to více komplikuje a prodlužuje (WTO, 2012).

Nejdůležitějším výsledkem tzv. Uruguayského kola bylo založení Světové obchodní organizace. WTO byla založena 15. 4. 1994 Marakéšskou smlouvou, jež vstoupila v platnost 1. 1. 1995. Všichni členové WTO se zavázali dodržovat právní základ, který vychází z dohod GATT, z nichž WTO vznikla. WTO je tedy na rozdíl od GATT instituce mající své členy a pokrývá nejen zboží, ale také obchod se službami a práva duševního vlastnictví, jež tvoří dohromady hlavní pilíře organizace.

Světová obchodní organizace má tři hlavní pilíře:

- **GATT** (General Agreement on Tariffs and Trade) – Všeobecná dohoda o clech a obchodu,
- **GATS** (General Agreement on Trade in Services) – Všeobecná dohoda o obchodu se službami,
- **TRIPS** (Trade-Related Aspects on Intellectual Property Rights) – Dohoda o obchodních aspektech práv k duševnímu vlastnictví (Svatoš a kol., 2009).

Světová obchodní organizace představuje institucionální zastřešení mnohostranného obchodního systému. Má zajistit plnou liberalizaci mezinárodních obchodních vztahů a vybudování univerzálního mezinárodního právního systému, jež by zajišťoval plnění přijatých principů a pravidel.

Obchodní systém zastřešený WTO se řídí těmito zásadami:

- doložka nejvyšších výhod zajišťující stejné zacházení pro všechny členy,
- národní zacházení zaručující subjektům z druhého státu stejnou úroveň zacházení,
- odstranění nekalých praktik, jež narušují mezinárodní obchod,
- zvláštní podpora méně rozvinutých členských zemí a
- předpoklad, že změny v obchodních vztazích budou probíhat podle transparentnosti a právní závaznosti.

K březnu roku 2013 má WTO 159 členů, jimiž je organizace řízena. Administrativní a technickou stránku má na starosti sekretariát. Nejvyšším rozhodovacím orgánem je Ministerská konference, na niž se schází ministři obchodu jednotlivých zemí. Druhým nejvyšším orgánem je Generální rada, v jejímž čele se každoročně střídají zástupci členských zemí.

Za účasti všech členů pak probíhají schůzky jednání, tzv. Heads of Delegations HODs. (WTO, 2012). Komplikovanější témata jsou rozebírána v neformálních menších skupinkách, tzv. *green rooms*. Právě tato jednání jsou často terčem kritiky a to zejména kvůli způsobu rozhodování (WTO, 2012). Jak uvádí Svatoš (2009) největší nerovnoprávností, i přes uplatňování konsenzu všech členů, bývají nejdůležitější rozhodování přijímána právě na těchto schůzkách, jež se ne vždy všichni zástupci účastní. Na to naopak WTO argumentuje složitostí jednání za účasti všech členů a pro zachování své důvěryhodnosti tak přistoupilo k pravidelnému informování o průbězích těchto jednání (WTO, 2012). Podle Kalínské (2010) však WTO disponuje vyšší mírou demokratičnosti než např. Mezinárodní měnový fond (MMF). Člen WTO disponuje jedním hlasem, zatímco člen MMF si ke svému základnímu počtu hlasů může další kupovat.

Úkolem WTO je mimo kola jednání také odstraňování případných obchodních bariér, monitorování národní obchodní politiky, urovnávání sporů mezi vládami a spolupráce s ostatními mezinárodními organizacemi.

Jak tedy z předchozího textu vyplývá má WTO přímý a silný vliv na obchod. Není však jedinou organizací, která do něj zasahuje.

Činnost některých mezinárodních organizací přímo ovlivňuje pravidla mezinárodního obchodu. Mezi tyto organizace patří zejména Komise OSN pro mezinárodní právo (United

Nations Commission on International Trade Law, UNICITRAL), jež harmonizuje a unifikuje právní předpisy a sjednává úmluvy z oblasti mezinárodního obchodu⁸.

Zavádění nových bezpečnostních systémů proti porušování úmluv, případě podvodů jako je např. praní špinavých peněz má v kompetenci Světová celní organizace (World Customs Organization, WCO). Jejím hlavním úkolem je zajistit efektivitu celních správ všech 171 členů této nezávislé mezinárodní organizace. Tohoto cíle je dosahováno pomocí zjednodušování, modernizací a harmonizací celních postupů. WCO však také napomáhá celním institucím v rozvojových zemích (WCOOMD, 2011), kterým také Konference OSN o obchodu a rozvoji (United Nations Conference on Trade and Development, UNCTAD) napomáhá v integraci do světového obchodu a do WTO (Svatoš a kol., 2009).

Při výčtu organizací ovlivňující mezinárodní obchod nesmíme zapomenout na významnou organizaci, jež sdružuje 34 hospodářsky nejvyspělejších zemí světa, to je Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj (Organization for Economic Co-operation and Development, OECD). OECD napomáhá vládám bojovat s chudobou a podporuje růst jejich prosperity. Přispívá k eliminaci negativních důsledků na životním prostředí a v neposlední řadě se snaží o rozvoj světového obchodu. OECD vydává srovnávací statistiky a roční ekonomické průzkumy ve svých publikacích (OECD, 2009).

2.4 Konkurenceschopnost zemí

V 80. letech se používal pojem konkurenceschopnost pouze na podnikové úrovni. Dnes tuto konkurenceschopnost vnímáme nejen na mikroúrovni (úrovni podniku), ale také na makroúrovni. Jedná se tedy o cíl celých odvětví, národních ekonomik a světových regionů. Konkurenceschopnost podniku se dá obecně popsat jako schopnost úspěšně soutěžit na daných trzích. Beneš (2006) uvádí, že považovat za úspěch firmy celkový zisk je poněkud zastaralé a u firem, jež nejsou založeny za účelem zisku i problematické.

Oproti původní konkurenceschopnosti podniku je konkurenceschopnost zemí (makroekonomická konkurenceschopnost) obtížně uchopitelný pojem. Jde o relativně nové téma, jež souvisí s rozvojem globalizace v osmdesátých a devadesátých letech. Především úspěch asijských zemí donutil USA a Evropu k úvahám jaká opatření zvolit pro obnovu a posílení konkurenceschopnosti jejich ekonomik. Evropané politici shledávali jako viníka nedostatečné konkurenceschopnosti vysokou nezaměstnanost a jako řešení problému byl

⁸ Úmluva OSN o smlouvách o mezinárodní koupi zboží, Úmluvy o promlčení při mezinárodní koupi zboží, Úmluvy OSN o námořní přepravě zboží.

uveden program investic do infrastruktury a špičkových technologií. V roce 2000 pak EU začlenila cíl stát se nejkonkurenceschopnějším regionem světa také do Lisabonské strategie (Klvačová a kol., 2008).

Přestože existuje mnoho definic konkurenceschopnosti Evropská unie definuje v současné době konkurenceschopnost takto: „*Konkurenceschopnost je schopnost země poskytovat svým občanům vysokou a stále rostoucí životní úroveň a zaměstnanost všem, kdo chtějí pracovat.*“ (Klvačová a kol., 2008, str. 12).

Široce používaný termín, konkurenceschopnost (států), má však mnoho odlišných přístupů měření. Mezi nejpoužívanější přístup patří vnější konkurenceschopnost, jež představuje určitý tržní podíl země na zahraničních trzích. Další přístup, který v současnosti převažuje je celkové pojetí makroekonomické konkurenceschopnosti. Zahrnuje životní úroveň, míru zaměstnanosti a celkový hospodářský růst v dané zemi. Hospodářský růst (úroveň HDP na osobu) má však omezenou vypovídací schopnost a proto je doplňován o další ukazatele. Jako aspekt konkurenceschopnosti může být také považována produktivita, tedy hodnota zboží a služeb vyprodukovaných na určitém místě. Komplexnějšími nástroji měření, zahrnující kritéria z více oblastí (nejen tedy ekonomickou oblast) jsou multikriteriální metody měření konkurenceschopnosti. Tyto metody měří konkurenceschopnost tzv. tvrdými měřitelnými daty, jež jsou získávány z mezinárodních či národních statistik a daty měkkými, představující výsledky z dotazníků. Dotazníky jsou vyplňovány vrcholnými manažery společností a tak, jak uvádí Bič (2008), nevýhodou těchto měkkých dat je jejich subjektivní zabarvení lišící se od reality. Výsledný index globální konkurenceschopnosti země se konstruuje na základě následujících indikátorů: instituce, infrastruktura, makroekonomika, zdraví a primární vzdělání, vyšší vzdělání a odborná příprava, tržní efektivnost, technologická připravenost, sofistikovanost podnikání a inovace. Světové ekonomické fórum toto hodnocení analyzuje a každoročně publikuje ve Zprávě o globální konkurenceschopnosti (Klvačová, 2008). Druhým významným hodnocením využívající multikriteriální metody je zpracováván Mezinárodním institutem pro manažerskou průpravu (International Institute for Management Development, IMD). Více než 300 měřitelnými indikátory zjišťuje IMD konkurenceschopnost, jež není zaměřena mimo ekonomickou oblast také na ukazatele kvality zdravotnické či vzdělávací infrastruktury, politické a sociální stability (Bič, 2008).

Přestože se o konkurenceschopnosti nehovoří příliš dlouho je v dnešním globalizovaném světě považována za jednu nejsledovanějších charakteristik národních

ekonomik. Pokud budou chtít uspět jednotlivé národní celky i v budoucnu musejí udržovat své výsadní postavení a tak neustále posilovat svou konkurenceschopnost. Otázka konkurenceschopnosti bude tedy i nadále aktuální.

2.5 Dílčí shrnutí

Vývoj lidské společnosti byl současně doprovázen vzájemným směřováním. Lidé si tak zajišťovali statky, které sami neměli. Obchod probíhal ze začátku prostřednictvím barteru (směny zboží za zboží) a následně s drahými kovy a penězi. Specifickým typem obchodu, překračující hranice státu, kontinentu a při němž obchodují státy i seskupení států je obchod mezinárodní. Jeho účastníci tedy pocházejí z různých států a obchodovali nejdříve se zbožím, později i se službami a nehmotnými právy. Mezi hlavní příčiny vzniku mezinárodního obchodu patří rozdíly ekonomické, sociální, politické, ale také např. rozdílné klimatické a surovinové podmínky, jež nedovolí produkci nebo těžbu daných surovin všude na světě ve stejném rozsahu a rozmanitosti.

Obchod jako prostředek ke zbohatnutí považovali bullionisté (ranní merkantilisté). Snažili se o co největší vývozy zboží a naopak omezovali dovoz ze zahraničí. Toto omezování vlivů konkurence ze zahraničí a ochrana domácího trhu, např. pomocí celních překážek, se nazývá protekcionismus. Protekcionismus byl hlavním ekonomickým směrem až do konce druhé světové války. Etapa ochranné politiky byla vystřídána politikou s minimálními zásahy do hospodářství (liberalismem). Po válce se tedy stabilizovala situace v Evropě a začal se rozvíjet mezinárodní obchod. Objem mezinárodního obchodu se začal zvyšovat nejvíce od 20. století.

Tomuto celkovému zotavení ekonomiky a obchodu pomohl vznik Mezinárodního měnového fondu, Světové banky a také Mezinárodní obchodní organizace. Mezinárodní obchodní organizace vznikla jako poslední. WTO vznikla z GATT, jež byla celá desetiletí prozatímní smlouvou jejíž prioritním cílem bylo snižování celních sazeb, které byly po válce příliš vysoké. WTO je na rozdíl od GATT mezinárodní organizací zajišťující liberalizaci mezinárodních obchodních vztahů a řešení případných problémů v obchodní oblasti. Důležitou roli v mezinárodním obchodě však hrají i ostatní mezinárodní organizace. Patří mezi ně např. Komise OSN pro mezinárodní právo, jež harmonizuje právní předpisy mezinárodního obchodu. Světová celní organizace zajišťuje efektivitu celních správ svých členů. Na další problémy a oblasti ve světovém obchodě se specializuje Organizace pro ekonomickou spolupráci a rozvoj.

S růstem mezinárodního obchodu začala růst také určitá propojenost až závislost jednotlivých národních ekonomik a následná snaha konkurovat si. Nejdříve se mluvilo o konkurenci na úrovni podniků. Dnes se hovoří a usiluje zejména o konkurenceschopnost zemí a ekonomických celků. Jedná se o tu kategorii, které je v posledních desetiletích věnována pozornost. Čím je země konkurenceschopnější, tím má lepší mezinárodní postavení. Konkurenceschopnost je měřena v předem daných kategoriích, nejen ekonomických. Vzhledem k prohlubující se globalizaci a rostoucím nárokům na jednotlivé světové ekonomiky bude hodnocení konkurenceschopnosti nabývat na významu.

3 POZICE EVROPSKÉ UNIE VE SVĚTOVÉM OBCHODĚ

Evropská unie je v současnosti nejrozvinutější integrační seskupení jak v Evropě, tak i ve světě. Myšlenka ke spolupráci evropských států je velmi stará a v historii došlo k mnoha pokusům ke sjednocení. Teprve po 2. světové válce důvody ke sjednocení Evropy byly vystupňovány.

Počátky spolupráce evropských států pocházejí z roku 1952, kdy vstoupila v platnost smlouva mezi Francií, Itálií, Německem a třemi státy Beneluxu (Belgií, Nizozemskem, Lucemburskem) o Evropském sdružení uhlí a oceli (ESUO). Jednalo se o první nadnárodní integrační organizaci v poválečné Evropě, jež vznikla na podnět francouzského ministra zahraničních věcí Roberta Schumana. Z politického hlediska bylo důležitým cílem po 2. světové válce zabezpečit v Evropě trvalý mír. Hlavním cílem v hospodářské oblasti už od prvopočátku těchto integračních procesů bylo vytvoření společného trhu.

Velmi významným krokem pro další prohlubování integračních procesů byly Římské smlouvy z roku 1957, zakládající Evropské hospodářské společenství (EHS) a Evropské společenství pro atomovou energii (Euratom). Šest zakládajících členů se mimo jiné zavázalo do 12 let vybudovat celní unii s postupným odstraňováním cel, kvót a dalších překážek obchodu. Nejen vytvoření jednotného celního území, ale také další cíle a východiska integrace byly v rámci EHS formovány, jako například důležité základy společné obchodní politiky.

Významnou změnou prošly EHS, ESUO a Euratom, které se od roku 1967 na základě Slučovací smlouvy začaly souhrnně nazývat Evropská společenství a jejichž orgány se od toho roku spojily (Baldwin, Wyplosz 2008).

V roce 1968, o rok dříve než se předpokládalo, byla dobudována celní unie. Jednotlivé členské státy se zavázaly odstranit cla u průmyslových výrobků uvnitř Společenství a pro potřeby obchodu s třetími (nečlenskými) státy využívat jednotný celní sazebník. Jedná se o opatření, která podporují rozvoj vnitřního obchodu mezi členskými státy před těmi nečlenskými. Celní unie je vytvořena v souladu s principy WTO a jejími všemi mnohostrannými dohodami o clech, obchodu se zemědělskými výrobky, textilem apod. (Janatka 2004).

Přestože byly zrušeny cla a kvóty členskými státy v důsledku zhoršující se hospodářské situace v 70. letech (ropných krizí, zvýšené nezaměstnanosti a kurzových výkyvů) začaly členské státy posilovat tzv. neviditelné překážky trhu (např. technické normy, zdravotní předpisy, rozdíly ve zdanění atd.). Nejen nepříznivé hospodářské podmínky, ale také odlišné podmínky evropského trhu oproti konkurenčním USA a Japonsku, mělo za následek zpomalení integračních procesů v Evropě (Zlý, 2008).

Toto období stagnace bylo zastaveno až vyhlášením projektu jednotného vnitřního trhu v roce 1993, jež završil všechny předchozí kroky a jehož cílem bylo odstranění překážek neviditelného charakteru. Byly odstraněny věcné překážky jako zejména hraniční kontroly zboží a osob. Vnitřní trh měl sloužit také jako základna pro lepší využívání technologií a celkové vylepšování pozice v rámci světové konkurence

Ve stejný rok byla přijata Maastrichtská smlouva, která program vnitřního trhu doplnila o hospodářskou a měnovou unii. Její součástí bylo i ustanovení Společné zahraniční a bezpečnostní politiky a spolupráce v oblasti justice a vnitra. Maastrichtská smlouva nebyla jedinou přijatou smlouvou. Na přelomu 90. let se o částečnou reformu Smlouvy o EU i zakládajících Římských smluv pokusila Amsterodamská smlouva, jež vstoupila v platnost v roce 1999. Následná smlouva z Nice z roku 2003 reformovala evropské instituce z důvodu dalšího rozšíření a značně rozšířila působnost společné obchodní politiky na obchod se službami a o práva duševního vlastnictví.

V roce 2009 podepsalo všech 27 členských států Lisabonskou smlouvu, díky níž získala EU právní subjektivitu. Obchodní politiku rozšířila o oblast přímých zahraničních investic. Z Lisabonské smlouvy také vyplývají dvě nově vzniklé funkce představitelů a to představitel EU pro zahraniční politiku a předsedy Evropské rady. Lisabonská smlouva doplnila všechny předchozí smlouvy, posiluje demokracii efektivnost a zabývá se aktuálními globálními otázkami (Janatka, 2004).

3.1 Trendy ve vývoji světového obchodu od konce 50. let

Silný nárůst mezinárodního obchodu byl zaznamenán především v poválečném období. K rychlému růstu po roce 1950 přispěla multilaterální liberalizace obchodu v rámci GATT. Zatímco v letech 1950-1973 rostl mezinárodní obchod v reálném vyjádření průměrným tempem 8,2 %, v období 2000-2007 dosáhlo tempo 6 %. Tempa růstu světového obchodu po

celé období převyšovala tempa růstu světového HDP, což vedlo k větší otevřenosti celé světové ekonomiky. Podíl vyspělých zemí na světovém obchodě stoupal do počátku 90. let, kdy dosáhl 72 % z celkového vývozu a dovozu. Od této doby však začal podíl vyspělých zemí mírně klesat. K tomuto trendu přispěl zejména nárůst vzájemného obchodu evropských zemí. Ten byl díky odbourání celních a jiných překážek v rámci vytvoření celní unie (1969) a vnitřního trhu (1993) povzbuzen.

V 60. a 70. letech lze pozorovat výrazné zapojení do světového obchodu u asijských zemí. Zatímco v roce 1953 činil podíl Japonska na světovém obchodu jen 1,5 % v roce 2006 to už bylo 7,2 %. Výrazný růst lze pozorovat u Číny, která až do 70. let byla ekonomikou velmi kontrolovanou a uzavřenou. Až reformy politiky otevřených dveří a celkového čínského hospodářství zapříčinily prudký růst obchodu, ve kterém, přestože stále existovaly kontroly, se postupně uvolňovaly. Usnadnění přístupu na světové trhy ještě v roce 1999 podpořil vstup Číny do WTO a lze tak i na grafu č. 3.1 a 3.2 od roku 2000 pozorovat zvýšení podílů Číny na světovém exportu a importu (Steinmetzová, 2008).

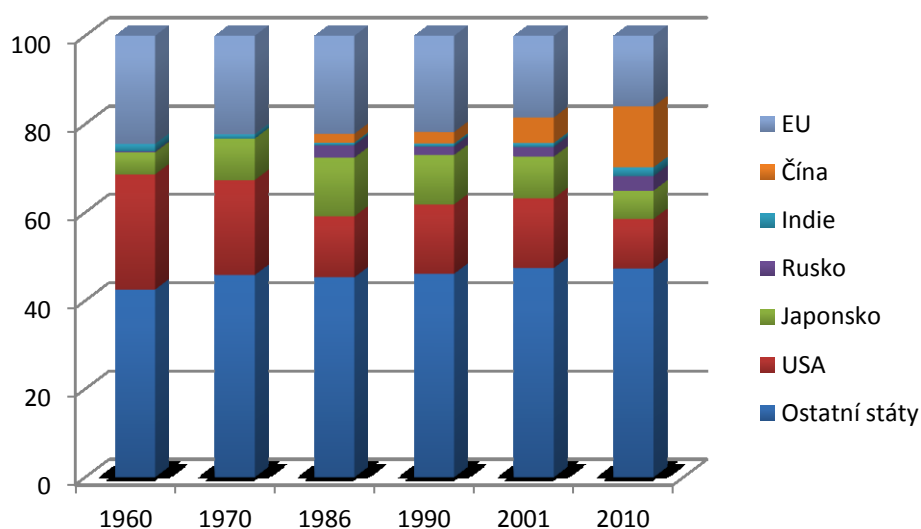
U světových exportů i importů lze ve sledovaném období 1960 – 2010 zaznamenat měnící se tendence. Lze sledovat zpomalení dynamiky zahraničního obchodu v USA a EU a růst zahraničního obchodu u Číny, Indie a Ruska.

Zatímco v roce 1960 (viz graf č. 3.1) mezi největší exportéry patřily Spojené státy americké, s podílem na světovém vývozu 26,1 %, EU s 24,5% podílem následované Japonskem s 5% podílem, současná pozice exportérů je odlišná. V roce 2010 novým významným exportérem se stala Čína s podílem 13,8 %. Rozvojové země, v čele s Čínou posílily v globálním měřítku svou pozici. Čína od roku 1995 téměř zdvojnásobila podíl na světovém trhu.

EU dosáhla v roce 2010 16% podíl na světovém exportu. Pokles podílu EU na světovém exportu je zřetelnější v delším časovém období. Podíl EU klesá více v objemu než v jeho celkové hodnotě. Ztráta podílu na světovém vývozu EU jako celku však dokazuje také to, že v řadě členských států unie exportní výkonnost klesá. Tento pokles podílu může být odrazem zaostávání v necenové konkurenceschopnosti nebo nízkou schopností využívat nové obchodní příležitosti. Důvodem změny podílu na světovém vývozu zboží a služeb je také pomalejší růst vývozu EU oproti růstu celosvětového obchodu. Exportní výkonnost EU byla od roku 1995 nerovnoměrná a výrazně odlišná v cílových trzích.

EU ztratila v průběhu desetiletí svůj podíl na indickém trhu (ztráta 11 procentních bodů) a na ruském trhu (ztráta 9 procentních bodů). Nicméně, podíl EU na těchto klíčových trzích zůstává i tak výrazný. Ztráty podílu EU na trzích v Číně jsou výraznější, přestože na globální úrovni panovaly příznivé trendy. V dlouhodobém horizontu by tento slabý podíl na jednom z nejsilnějších asijských trhů mohl narušit celkovou pozici EU v mezinárodním obchodě. Naproti tomu podíl EU na trhu v USA byl od roku 1995 stabilní a neměnný.

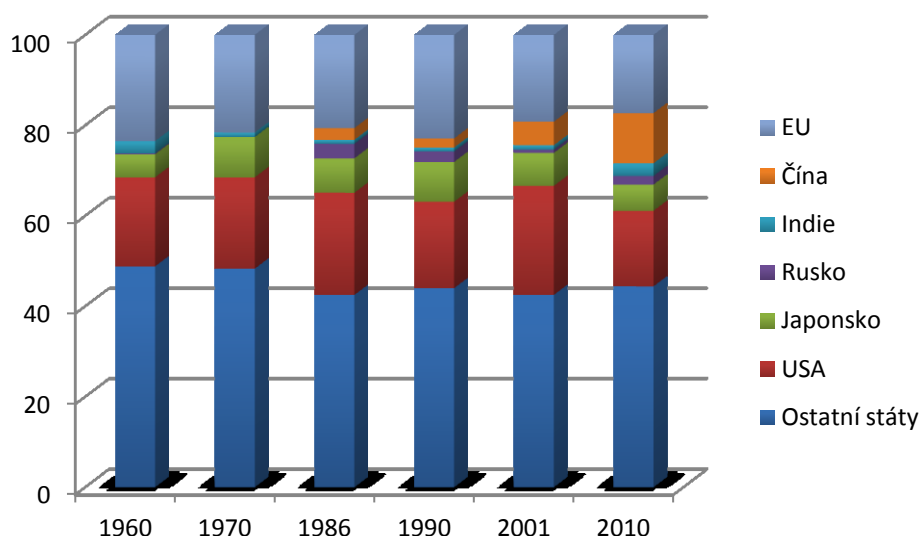
Graf 3.1 Podíly exportu vybraných zemí na světových vývozech v letech 1960-2010 (%)



Zdroj: Eurostat, 2011. Vlastní zpracování.

Graf č. 3.2 zobrazuje měnící se pozici jednotlivých importérů mezi lety 1960 až 2010. Evropská unie si stále drží svou výsadní pozici, i když mezi lety 1990 až 2000 měly větší podíl na světovém importu Spojené státy americké. Spojené státy byly v roce 2010 s 16,7% podílem na světových importezech hned za EU. Velký nárůst lze zaznamenat u Číny, která byla v roce 2010 třetím největším importérem s 11,1% podílem na světových importezech. Zatímco podíly importů EU a USA tedy od roku 2001 klesaly, podíly importů Číny rapidně vzrostly.

Graf 3.2 Podíly importu vybraných zemí na světových dovozech v letech 1960-2010 (%)



Zdroj: Eurostat, 2011. Vlastní zpracování.

Přestože EU zůstává i nadále největším světovým exportérem a importérem, její podíl na světovém obchodě klesá. Tento dlouhodobě klesající trend vnějšího obchodu je výraznější než u obchodu celkového (tedy vnitřního i vnějšího). Také dlouhodobý deficit obchodní bilance EU svědčí o klesající konkurenceschopnosti zahraničního obchodu EU.

3.2 Obchodní výměna EU

Vazby a vztahy mezi jednotlivými subjekty světové ekonomiky představují vnější vztahy. Tyto vnější vztahy se mohou realizovat pomocí několika forem, které lze shrnout jako dovoz-vývoz zboží, služeb, kapitálu, pracovních sil a vědecko-technických znalostí.

Četnost spolupráce mezi jednotlivými subjekty vnějších ekonomických vztahů se pak odvíjí od otevřenosti subjektů vůči vnějšímu prostředí. Evropská unie je vysoce otevřeným subjektem vůči svému vnějšímu prostředí. Což také dokazuje podíl obchodu zboží a služeb na HDP, čímž se nejčastěji míra otevřenosti dané ekonomiky zjišťuje. Při porovnání otevřenosti s USA a Japonskem podíl EU je v rámci sledovaných center světa nejotevřenějším subjektem. Tato otevřenost EU není pouze krátkodobá. Již od svého vzniku v 50. letech dosahovalo Společenství největší podíl na světových importech a exportech (Cihelková, 2003). Otevřený obchod s sebou nese několik výhod. Především poskytuje spotřebitelům větší nabídku zboží za nižší ceny, posiluje zahraniční poptávku po domácím zboží a službách.

Vnější vztahy Evropské unie jsou tvořeny vztahy s třetími (nečlenskými) státy a mezinárodními organizacemi. Vnější obchodní vztahy jsou upravovány Společnou obchodní politikou (SOP). Společná obchodní politika začala být vytvářena již od roku 1957 a řadí se tedy mezi nejstarší politiky Společenství. Podepsáním Římské smlouvy a vytvořením celní unie přešla realizace obchodní politiky z jednotlivých zemí na společné orgány Společenství. Podstatnou modifikaci pak provedla smlouva z Nice, která do výlučných pravomocí Společenství přiřadila, kromě výlučných kompetencí v oblasti obchodu se zbožím, také oblast týkající se služeb a komerčních práv k duševnímu vlastnictví (Fojtíková, 2008).

Realizace společné obchodní politiky je v kompetenci Rady EU a Evropského parlamentu. Všechny nařízení a rozhodnutí, které vydají, jsou závazné pro všechny státy. Unie tak při jednáních s třetími zeměmi vystupuje jako jeden samostatný subjekt. SOP usměrňuje obchod vzhledem k třetím zemím na principu jednotném celním sazebníku. Cílem SOP je přispívat k liberalizaci mezinárodního obchodu a dodržovat zásady přijaté WTO. Tyto zásady, zejména zakazují jakoukoli diskriminaci v obchodě, kladou důraz na otevřenost trhu, na poctivé obchodování a podporu hospodářského rozvoje.

Nástroje, jimiž společná obchodní politika disponuje lze členit, podle klasického principu, na autonomní a smluvní. Autonomní opatření jsou jednostranně přijatá opatření ze strany EU, která mají dopad na třetí země, smluvní opatření vyplývají ze společného smluvního aktu, na kterém se dohodly obě strany.

Mezi nejčastěji využívané autonomní opatření ovlivňující dovoz patří cla. Díky clu může EU chránit určitá odvětví před zahraniční konkurencí nebo naopak mohou podporovat dovoz produktů, o které je zájem. Od 1. ledna 1994 platí v EU celní zákoník, který je používán na celém teritoriu unie pro vývoz a dovoz zboží. Celní politika EU se opírá o Společný celní sazebník, který udává jednotná cla celní unie, je každoročně aktualizován. Cla jsou aplikována na dovozy ze třetích zemí na území celní unie (EU). Nejvíce položek celního sazebníku má celní sazbu do výše 10 %. Nejvyšší sazby cla jsou u masa, mléčných výrobků, obilných produktů, ovoce a zeleniny. Dovoz výrobků do EU může být také omezen na základě stanovených podmínek a limitů (kvót). Množstevním omezením nejčastěji podléhá dovoz textilních a oděvních výrobků, např. původem z Číny, Běloruska či Ruska. Omezeno bylo také množství vybraných ocelářských výrobků původem z Ruska, Ukrajiny či Kazachstánu. Společenství má dále k dispozici antidumpingová opatření, která umožňují omezit dovoz zboží v případě, že je nabízeno za cenu nižší, než je běžná cena na domácím

trhu. Protisubvenční opatření jsou pak používána v případě, že prudce roste dovoz určitých výrobků do EU (MPO, 2011).

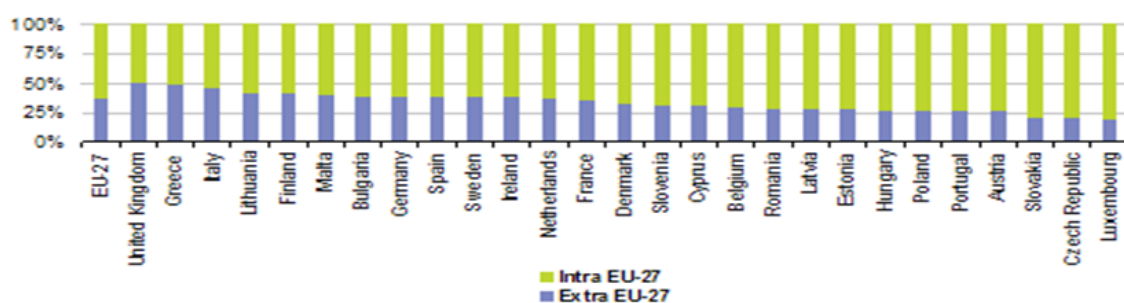
Smluvní nástroje obchodní politiky EU zahrnují veškerá smluvní ujednání týkající se vzájemného obchodu s třetími zeměmi nebo pouze určitými regiony či mezinárodními organizacemi. Tyto vztahy mají různý charakter, od vztahů překračujících hospodářský rámec (vztahy politické) na základě dohod o přidružení či mnohostranných dohod až po vztahy se zeměmi, kterým EU poskytuje rozvojovou pomoc (Euroskop, 2011).

Pomocí těchto nástrojů se snaží společná obchodní politika EU přispívat k harmonickému rozvoji světového obchodu, odstraňovat překážky obchodu, podporovat růst konkurenceschopnosti EU na světových trzích a také podporovat roli EU v rámci světového obchodu. Při posuzování role EU v rámci světového obchodu je však nutné rozlišovat vnitřní obchod (intra trade) a vnější (extra trade) obchod.

Vnitřní obchod je někdy také označován jako vnitrokomunitární obchod. Jedná se o obchod, jež je realizován mezi členskými státy EU. Řídí se pravidly a principy vnitřního trhu. Hodnota vnitřního obchodu je zjišťována vnitřním statistickým systémem - Intrastatem (Svatoš a kol., 2009).

Nejvyšší podíly obchodu uvnitř EU byly zaznamenány v roce 2010 u Slovenské republiky, České republiky a Lucemburska. Dlouhodobými přispěvateli uvnitř Společenství jsou Německo, následované Francií, Nizozemskem, Belgií a Itálií. Význam obchodu na vnitřním trhu EU podtrhuje také graf č. 3.3. Obchod se zbožím uvnitř EU je vyšší než obchod se zeměmi mimo EU. Dlouhodobě klesající trend vnějšího obchodu svědčí, dle Hnáta (2008) o klesající konkurenceschopnosti zahraničního obchodu EU.

Graf 3.3 Podíl intra a extra obchodu EU v roce 2011

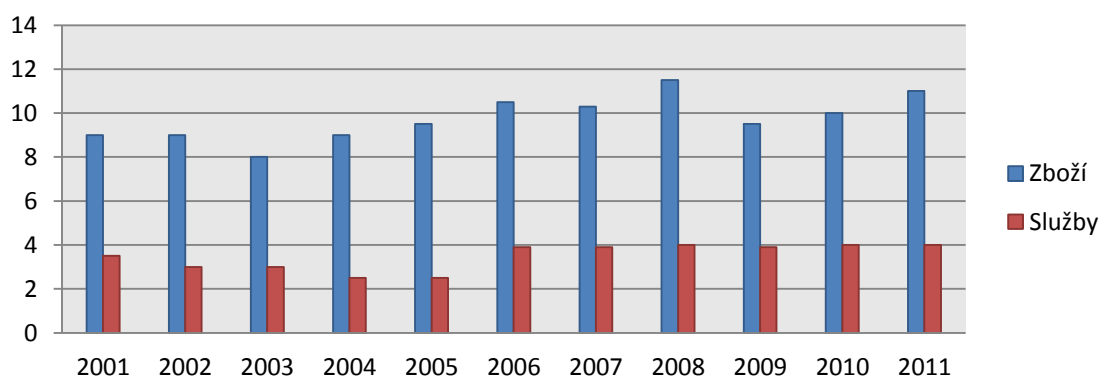


Zdroj: Eurostat, 2012.

Vnější obchod je obchod s třetími, nečlenskými státy je regulován společnou obchodní politikou. Informace o výměně zboží se třetími zeměmi se získávají z celních dokumentů a jsou zachycovány statistickým úřadem EU – Eurostatem. Jako základ se berou údaje o dovozu a vývozu EU jako celku.

Jak je z grafu č. 3.4 zřetelné, intra obchod, tedy obchod uvnitř EU tvoří 70 % celkového unijního obchodu. Těm zbylým 30 % vnějšího obchodu se budeme nadále věnovat a analyzovat jej z hlediska teritoriálního a komoditního. Již z grafu 3.4 vyplývá, že obchod EU se zbožím tvoří výrazně větší podíl na HDP EU. Přesto služby hrají významnou roli ve všech vyspělých ekonomikách, tedy i v EU. Jedná se o sektor, který má zásadní význam pro obchod a hospodářský růst. Obchod se službami hraje důležitou roli ve vytváření bohatství a pracovních míst.

Graf 3.4 Podíl obchodu se zbožím a službami na HDP v EU v letech 2001-2011 (%)



Zdroj: Eurostat, 2011. Vlastní zpracování.

3.2.1 Zahraniční obchod EU se zbožím

Vzhledem k tomu, že obchodní výměna se zbožím probíhá nejdéle a také má na celkovém obchodování největší podíl bude mu věnována první část podkapitoly. Pro zhodnocení pozice EU v mezinárodním obchodě je důležité analyzovat, se kterými obchodními partnery nejvíce obchoduje, což zobrazuje tabulka č. 3.1.

Tabulka 3.1 Hlavní obchodní partneři EU v oblasti obchodu se zbožím ve vybraných letech (%)

Importy	2000	2006	2011	Exporty	2000	2006	2011
USA	20,8	12,5	11,1	USA	28,0	23,0	16,8
Čína	7,5	14,3	17,1	Čína	3,0	5,5	8,8
Rusko	6,4	10,3	11,7	Rusko	2,7	6,2	7,0
Švýcarsko	6,3	5,2	5,3	Švýcarsko	8,5	7,6	9,0
Norsko	4,8	5,8	5,5	Norsko	3,1	3,3	3,0
Japonsko	9,3	5,7	4,0	Japonsko	5,4	3,8	3,2
Turecko	1,9	3,1	2,8	Turecko	3,8	4,2	4,7
Ostatní státy	43,0	56,9	42,5	Ostatní státy	54,5	53,6	47,5

Zdroj: Eurostat, 2012. Vlastní zpracování.

V oblasti importu lze pozorovat mezi jednotlivými roky značné rozdíly, zejména u dlouhodobě největšího obchodního partnera Evropské unie, u Spojených států. Již v roce 1958 byla značná importní i exportní síla USA oproti ostatním obchodním partnerům EU. V tomto roce dosahoval import z USA výše 2,8 mld. ECU a import z Ruska dosahoval výše 0,3 mld. ECU.

Zatímco v roce 2000 zaujímaly Spojené státy první pozici největšího unijního importéra s 20,8% podílem na importech EU, v roce 2011 s 11,1 % zaostávaly za Čínou, která v tomto roce byla největším unijním importérem. Výrazně se také zlepšila importní pozice Ruska, jež byla v roce 2011 na obdobné úrovni jako USA. Naopak pozice Japonska se v roce 2011 výrazně zhoršila oproti roku 2000.

Trendy v exportu jsou velmi podobné. USA si svou exportní pozici zachovaly i v roce 2011, přestože výrazně poklesl podíl unijních exportů do USA. Část exportů bylo převedeno do Číny anebo Ruska.

Z dlouhodobého hlediska je zjevné oslabování rolí tradičních světových center (především USA a Japonska) a naopak posilování zemí BRICS (v tabulce č. 3.1 Ruska a Číny), jejichž podíl se na unijním obchodě zvýšil (Kalínská, 2010).

Exporty zboží Evropské unie do USA dlouhodobě převyšují importy. Nejvíce jsou do USA vyváženy stroje. Následují výrobky chemického průmyslu, jež jsou odrazem rychlého vzestupu farmaceutického průmyslu, jež je schopen konkurovat. Vysoký podíl na exportech letadel, leteckých součástek a automobilů dokazuje úspěch také průmyslu v EU.

Zkoumáme-li obchodní vztahy EU a Číny zjistíme, že dovážené zboží z Číny viditelně převyšuje vyvážené zboží z EU. Na dovozu z Číny se podílí především dovoz strojů a dopravních prostředků, představující více než 50 % veškerého dovozu EU z Číny v roce 2010. Dále jsou dováženy z Číny textilní, smíšené a kovové výrobky. Na celkovém objemu exportovaného zboží se nejvíce podílely suroviny (17 % v roce 2007), strojní a dopravní zařízení (8 %), chemické a ostatní výrobky (4 %).

Komoditní struktura obchodních vztahů EU a Ruska je tvořena hlavně energetickými produkty. Tyto produkty tvoří tři čtvrtiny celkového dovozu. Dovoz je dále tvořen surovým materiálem a chemikáliemi. Evropská unie naopak do Ruska vyváží nejvíce potraviny, stroje a zařízení a neopomenutelnou část exportu tvoří také chemické výrobky.

Pokud jde o komoditní strukturu obchodu EU a Japonska, pak ve vývozu EU do Japonska převládají od roku 2001 zejména stroje a dopravní prostředky, následované ostatním zpracovatelským zbožím, chemikáliemi a vývozem potravin. V dovozech z Japonska převládají z 87 % veškerého importu hotové výrobky (stroje, dopravní prostředky a zpracované komodity). Komoditní struktura s Japonskem je tedy na rozdíl od USA nevyrovnaná. Jako příčina této nerovnováhy výměny zboží je shledáváno úzké spektrum specifických a technologicky náročných japonských výrobků (Cihelková, 2003).

Následující tabulka č. 3.2 zobrazuje export a import jednotlivých komodit obchodu v letech 2000, 2006 a 2011.

Tabulka 3.2 Komoditní struktura obchodu EU ve vybraných letech (%)

Export	2000	2006	2011
Potraviny, nápoje, tabák	5,6	5,0	5,7
Suroviny	2,1	2,5	2,9
Paliva	3,4	5,1	6,5
Chemikálie	14,0	15,9	16,4
Stroje, dopravní zařízení	46,3	43,9	41,7
Ostatní zpracované zboží	26,4	25,3	22,7
Import			
Potraviny, nápoje, tabák	5,5	5,0	5,3
Suroviny	5,0	4,6	5,0
Paliva	16,2	24,9	28,4
Chemikálie	7,7	8,0	9,0
Stroje, dopravní zařízení	25,2	30,2	25,8
Ostatní zpracované zboží	37,4	25,0	23,3

Zdroj: Eurostat, 2011. Vlastní zpracování.

Struktura exportu se výrazně nezměnila. Na celkových vývozech Evropské unie se nejvíce podílejí zpracované produkty (zejména přístroje z železa a oceli a nekovové nástroje), stroje a dopravní zařízení a chemikálie. Do USA jsou nejvíce vyváženy automobily a chemické výrobky, jejichž podíl na exportu za 10 let vzrostl. Potraviny a nápoje Evropská unie vyváží zejména do Ruska a USA. Mezi nejvíce vyvážené výrobky do roku 2010 patřily osobní automobily, elektronické přístroje, základní průmyslové vybavení, zdravotnické produkty, průmyslové stroje a pomůcky. Vývoz těchto výrobků je dlouhodobě stabilní a mírně rostoucí.

Do Evropské unie se nejvíce dováží zpracované produkty, jejichž podíl na celkových dovozech ve sledovaném období klesl. Zejména zvýšení cen a také větší spotřeba energií s přírůstkem nových členů mělo za následek růst dovozu paliv. Dovoz automobilů naopak ve sledovaném období poklesl, ale i přesto se automobily dovážely zejména z Japonska, Turecka a Spojených států. Mezi nejvíce dovážené produkty patřily ropné produkty, osobní počítače, elektronická zařízení, televize a telekomunikační zařízení, textilní produkty a osobní automobily (Eurostat, 2011).

Ačkoli se EU rozkládá na velkém a rozmanitém území její surovinová vybavenost není tak velká jak by sama potřebovala. Oproti vybavenosti USA surovinovými zdroji je vybavenost EU zanedbatelná.

Závislost jednotlivých členských států EU na dodávkách surovin se liší. Přestože většina členských států má malou či dokonce žádnou surovinovou produkci nachází se v Evropské unii několik hlavních producentů primární energie, mezi něž patří Spojené království, Francie, Německo, Polsko a Nizozemsko.

Těžba nejvýznamnějších producentů primární energie, tedy ropy, zemního plynu, tuhých paliv a jaderné energie však v letech 1999-2009 klesala. Současně s poklesem primární produkce je však Evropská unie od zmiňovaného roku 1999 více závislá na jejich dodávkách, což také dokládá následující tabulka č.3.3.

Tabulka 3.3 Míra energetické závislosti EU v letech 1999-2009 (%)

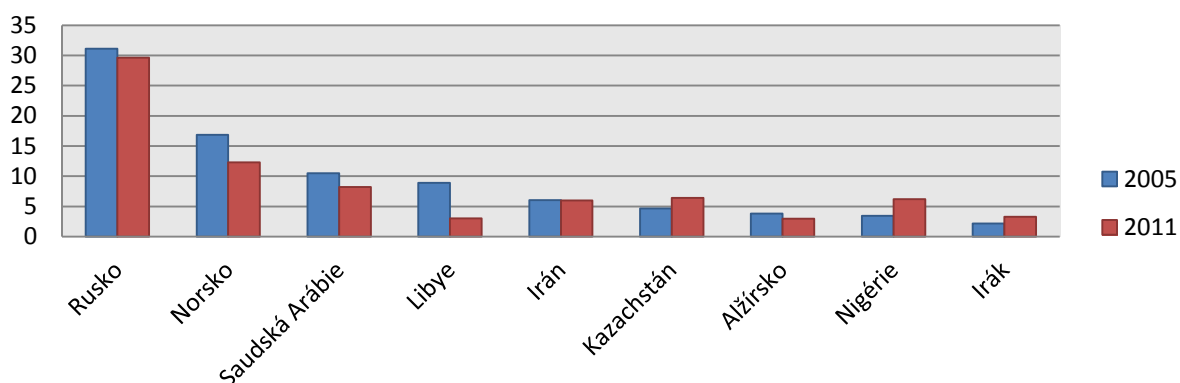
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Tuhá paliva	27,5	30,5	33,7	33,1	34,9	38,1	39,3	41,0	41,3	44,7	41,1
Ropa	74,2	75,6	77,7	76,4	78,7	70,9	72,4	73,9	73,6	85,0	84,1
Zemní plyn	47,9	48,9	47,2	57,2	51,1	52,4	53,9	57,7	60,8	62,3	64,2

Zdroj: Eurostat, 2011. Vlastní zpracování.

Velmi zajímavá je vlastní produkce surovin a jejich následná spotřeba v dané zemi. Pro ilustraci, Rusko vyprodukovalo v roce 2011 denně 10 280 tis. barelů ropy a spotřebovalo jen 2 961 tis. barelů denně. Produkce USA v roce 2011 vzrostla oproti předchozímu roku a dosahovala 7 841 tis. barelů, ve stejném roce spotřebovala 18 835 tis. barelů denně. Ovšem tento rozdíl není tak markantní jako u Evropské unie, která v daném roce vyprodukovala pouze 1 692 tis. barelů denně (změna oproti předcházejícímu roku činila – 12,7 %) a následná spotřeba činila 13 478 tis. barelů denně (Bp, 2012).

Na dodávkách zemního plynu do EU v letech 1999-2009 se ze čtyř pětín podílelo Rusko, Norsko a Alžírsko. Zatímco 77,5 % dodávek černého uhlí pocházelo z Ruska, Kolumbie, Jižní Afriky a USA. Hlavní pozici mezi dodavateli má tedy jednoznačně Rusko, které disponuje trojnásobkem produkce zemního plynu EU. Rusko není jen hlavním dodavatelem zemního plynu, ale také ropy, jak plyne z tabulky č. 3.3. Vidíme, že za posledních 6 let se pozice jednotlivých dodavatelů výrazně nezměnily.

Graf 3.5 Hlavní dodavatelé ropy do EU v letech 2005 a 2011 (% z celkového importu)



Zdroj: Europa, 2011. Vlastní zpracování.

Na dovozu ropy do EU se podílejí také ostatní obchodní partneři, ovšem jejich objem dovozu je stále poměrně malý. Čím je větší závislost na malé skupině dodavatelů, či dokonce jednom hlavním dodavateli (v případě EU Ruska) roste také nebezpečí využívání surovinových dodávek jako nástroje vyjednávání v zahraniční politice.

Nedostatečná energetická bezpečnost EU, se potvrdila v roce 2009, kdy byly pozastaveny dodávky plynu kvůli energetické krizi mezi Ruskem a Ukrajinou. Důsledky tohoto sporu pocítil celý zbytek Evropy. Náchylnost EU v této oblasti už v letech 1973, 1979 prokázaly ropné šoky, které nepřímo přinutily EU ke snížení závislosti na dovozu ropy a hledání alternativních energetických zdrojů (Vse, 2012).

Právě nové energetické zdroje jsou shledávány jako řešení pro snížení závislosti na dodávkách primárních surovin. Zatímco jejich produkce klesala, velký rozkvět za posledních deset let nastal u obnovitelných zdrojů⁹, jejichž produkce stále roste. Evropská unie by se tedy měla snažit o snížení míry závislosti na Rusku zejména rozmanitostí zdrojů a širší skupinou dodavatelů. Posílení energetické bezpečnosti má pozitivní dopad na jednotlivé ekonomiky členských států (Eurostat, 2012).

3.2.2 Zahraniční obchod EU se službami

Zboží má fyzickou povahu, kdežto služby jsou neskladovatelné a neviditelné. Zásadní rozdíl oproti zboží je tedy v nehmotnosti služeb. Také na rozdíl od vývozu a dovozu zboží nemají tak dostatečné statistické sledování. Mezinárodní organizace, jako např. WTO,

⁹ Dřevo, biomasa, sluneční, větrná energie.

používají pro obchodovatelné služby¹⁰ pojem komerční služby. Do nich jsou zahrnuty služby dopravní, cestovní ruch a ostatní služby (služby komunikační, stavební, pojišťovací, finanční, informační, počítačové a jiné) (Cihelková, 2005).

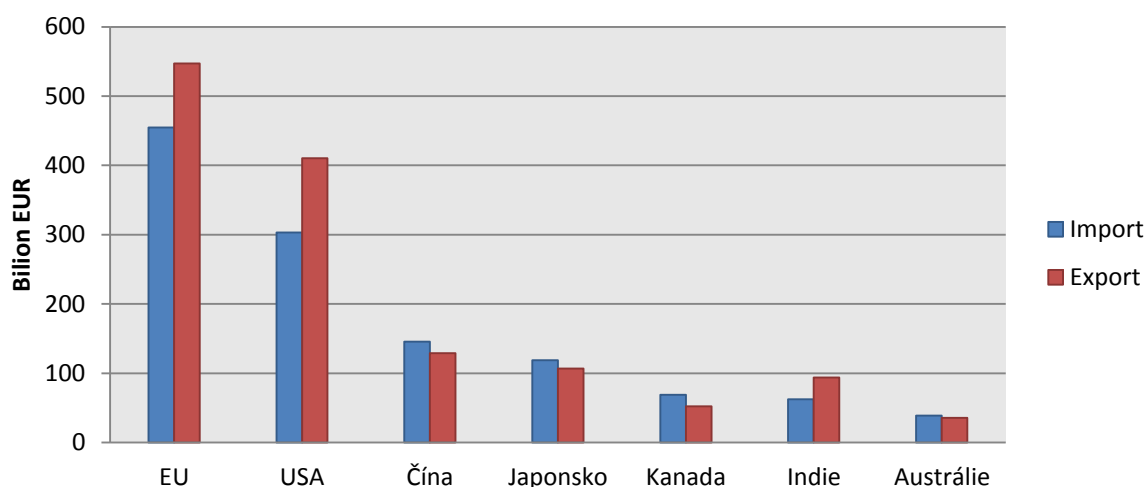
Obchod se službami začal významně růst až s vzestupem ekonomické úrovně ve vyspělém světě, tedy až ke konci 20. století. Jak rostl v průběhu let obchod se zbožím, zvyšovala se současně i nabídka doprovodných služeb. Služby začaly mít rostoucí vliv na tvorbu HDP, ve službách bylo zaměstnáváno stále více lidí, růst aglomerace si žádal rozvoj příslušných služeb a také demografické změny zapříčinily zvýšenou poptávku zejména po zdravotnických službách.

Rozvoji obchodu velmi pomohla liberalizace obchodu se službami na základě Všeobecné dohody o obchodu se službami (GATS), jež vstoupila v platnost v lednu 1995. GATS se zaměřuje na zajištění větší transparentnosti a liberalizaci pomocí mnohostranných pravidel a předpisů. Kvůli těmto i dalším faktorům se dynamika obchodu se službami zvyšovala mezi 80. a 90. léty, kdy export komerčních služeb ve světě zaznamenal největší růst, v průměru o 7,9 % ročně (Cihelková, 2009).

Postavení EU v mezinárodním obchodě s komerčními službami je dlouhodobě příznivé, jak dokazuje i graf č. 3.6 Evropská unie je hlavním světovým vývozcem i dovozcem komerčních služeb. V roce 2010 vyvezla EU komerční služby v celkové hodnotě 546,9 mld. EUR, což je o 136,4 mld. EUR více než kolik vyvezly ve stejný rok Spojené státy. Dále největšími exportéry jsou Čína, jež vyvezla v roce 2010 služby v hodnotě 129,1 mld. EUR a Japonsko 106,6 mld. EUR následované Kanadou, Indií a Austrálií. Pozice všech importérů je totožná.

¹⁰ Nejsou spojeny s pohybem výrobních faktorů

Graf 3.6 Postavení EU v mezinárodním obchodu s komerčními službami v roce 2010 (bil. EUR)



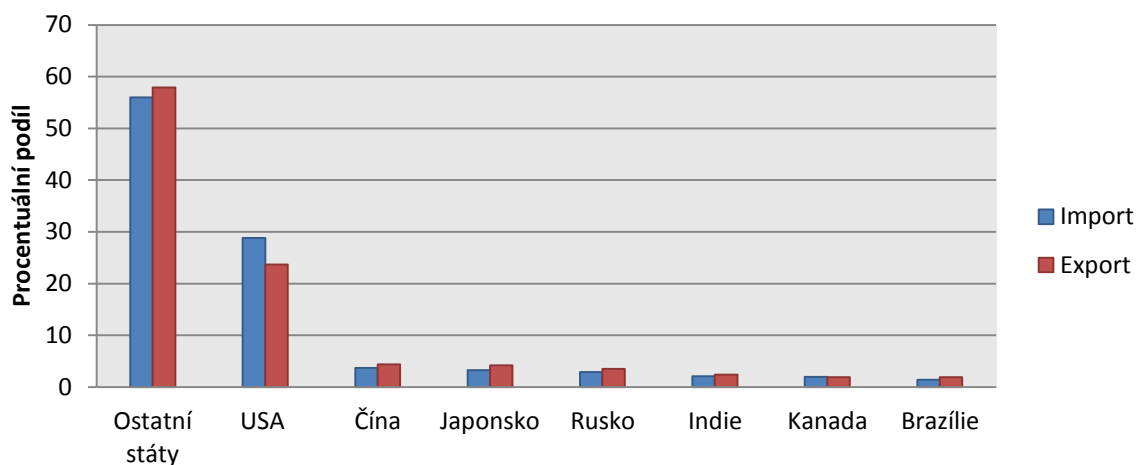
Zdroj: Eurostat, 2011. Vlastní zpracování.

Z teritoriálního hlediska zaujímá největší podíl na unijních exportech a importech komerčních služeb USA, následované Čínou, Ruskem, Japonskem, Kanadou, Brazílií a Indií (viz graf č. 3.7).

Na struktuře obchodu EU s komerčními službami se nejvíce podílejí ostatní komerční služby (27 %), dopravní služby (24 %), cestovní ruch (18 %). Struktura obchodu s komerčními službami v EU je totožná s trendy ve světě.

V exportu služeb EU do Spojených států tvoří za rok 2011 největší podíl cestovní ruch a doprava. V importu do EU pak tvořil rovněž největší podíl cestovní ruch a významnou roli hrály i poplatky za licence. Export služeb do Kanady byl v roce 2011 tvořen dopravními službami, cestovním ruchem a ostatními komerčními službami (zejména pojišťovací, počítačové služby).

Graf 3.7 Import, export komerčních služeb EU v roce 2011(%)



Zdroj: Eurostat, 2010. Vlastní zpracování.

Největším vývozcem komerčních služeb v rámci EU je Velká Británie a nejvýznamnějším dovozcem služeb je Německo, následované Francií a opět Velkou Británií. Při bližším pohledu na jednotlivé členské státy je možné zjistit, že ze všech zemí EU je Dánsko jedním z hlavních vývozců dopravních služeb. Podíl dopravních služeb na celkovém vývozu dánských služeb je třikrát větší než podíl EU jako celku. Příjmy z cestovního ruchu hrají důležitou roli ve Španělsku a Portugalsku. Velký podíl na komunikačních službách má Rumunsko. Německo je pak největším vývozcem stavebních služeb, což představuje jednu třetinu veškerého vývozu EU. Vysoký podíl pojišťovacích služeb má Irsko. Velká Británie a Německo jsou hlavními vývozci podnikatelských služeb (Eurostat, 2011).

3.3 Konkurenční výhoda EU

Proto, aby byla Evropská unie schopna čelit světové konkurenci musí odstranit, případně eliminovat své slabé stránky. Tyto slabé stránky můžeme chápat také jako určité bariéry konkurenceschopnosti. Mezi ty nejvýraznější patří vnitřní různorodost, nedostatečná surovinová základna a technologické zaostávání.

EU je na rozdíl od Spojených států a Japonska vnitřně heterogenní. K nejviditelnějším rozdílům patří zejména populační odlišnost. Mezi nejlidnatější státy v roce 2012 patřilo Německo (81 843 743 obyv.), Velká Británie (65 327 724 obyv.), Francie (62 989 55 obyv.). Naopak Malta (417 520 obyv.) Lucembursko (524 853 obyv.) a Kypr (862 011 obyv.) patří

k těm populačně nejmenším. V Evropské unii se vyskytují velké státy jako je např. Francie, Španělsko, Švédsko s více jak 500 tis. km² i malými ostrovními státy jako je Kypr a Malta (CZSO, 2011).

Mezi další, ne již tak viditelné rysy evropské diferenciacie patří ekonomická úroveň. Zejména po největším rozšíření v roce 2004 se zvýšily disparity mezi původní EU-15 a deseti nově přistoupivšími, jak mezi jednotlivými státy, tak i na úrovni regionů. Průměrné HDP na obyvatele v nových zemích bylo nižší než polovina současného průměru Unie. Rozdílná je také úroveň nezaměstnanosti, která je oproti průměru EU 10,7 % (k listopadu 2012) poměrně rozdílná. Rakousko s 4,3% a Dánsko s 5,3% nezaměstnaností na jedné straně, na druhé straně Řecko a Španělsko, jejichž míra nezaměstnanosti přesáhla 26 % (Eurostat, 2011).

Ekonomickou rozdílnost nejlépe ukazuje HDP na obyvatele v paritě kupní síly, díky němuž jsou odstraněny rozdíly v cenových hladinách mezi zeměmi a propočet na obyvatele umožní srovnání ekonomik s různou velikostí. V roce 2011 dle Eurostatu nejvyššího indexu dosahuje dlouhodobě Lucembursko (271), dále pak Irsko a Rakousko (129). Naopak Rumunsko s indexem 49 se společně se Lotyšskem (58) a Polskem (64) řadí mezi unijní státy s nejnižším HDP na obyvatele.

Jak uvádí Cihelková (2005) dalším rysem uvnitř evropského centra je výrazná role Německa. Nejde jen o jeho počet obyvatel, rozlohu či největší HDP vytvořený v EU v roce 2012 (2 643 900 mil. EUR), v porovnání se Velkou Británií (1 747 119,4 mil. EUR), ale také o jeho vývozní pozici. A tak v současnosti zaujímá Německo pozici ekonomického lídra (Eurostat, 2012).

Oblastí zvyšující konkurenceschopnost ekonomiky EU jsou inovace. Společenství si bylo vědomo svého zaostávání a stagnaci v této oblasti již v 80. letech. Věda, výzkum i rozvoj nových technologií v EU nedosahuje však ani dnes takové úrovně jako USA a Japonsko. Obě tyto země disponují většími schopnostmi než EU zejména kvůli jejich větším investicím do výzkumu. Také rychleji zavádějí výsledky výzkumu do praxe, což také dokazují následující čísla.

Nejvyšší procento z HDP dává na vědu a výzkum Japonsko. V roce 2009 jeho výdaje činily 3,3 % HDP, dále pak USA v tomtéž roce 2,8 % HDP a EU 2,2 % HDP. Jedná se o finanční prostředky ze všech sektorů. Nejvíce se na financování všeobecně podílí podnikatelský sektor, podíl na celkových výdajích činí v EU 1,2 %, následovaný sektorem

vládním, vysokoškolským a nejméně se podílí na financování výzkumu a vývoje soukromý neziskový sektor.

Inovační rozdíl Evropské unie vůči USA a Japonsku za roky 2004 až 2009 je stále poměrně výrazný. Zatímco mezeira oproti USA poklesla od roku 2007, poslední tři roky se pouze zpomaluje. Rozdíl EU a Japonska zůstává stabilní i v letech 2005-2009, i když se rozdíl snížil do roku 2008, opět v roce 2009 narostl. Evropská unie tedy více zaostává za Japonskem.

V rámci Společenství tradičně nejvíce investují do výzkumu severské země, které jsou nad průměrem EU-27 2,2 % HDP. Především Finsko, které v roce 2009 investovalo do výzkumu 3,9 % HDP, následované Švédskem s 3,6 % HDP a Dánskem s 3,1 % HDP. Na druhou stranu lze obecně říci, že velmi málo danou oblast podporují jižní státy (CZSO, 2012).

Ačkoli Evropská unie v inovační oblasti zaostává za USA a Japonskem, oproti zemím BRIC (Brazílii, Rusku, Indii a Číně) má v této oblasti výrazně lepší pozici.

Mezi jedny z předností Evropské unie patří poměrně velký územní potenciál s relativně velkým vnitřním trhem. V porovnání s Japonskem a Spojenými státy má Evropská unie značnou převahu v počtu obyvatel. Co se týče ukazatele ekonomické síly, absolutně vytvořeného HDP za rok na obyvatele, EU i nadále zaostává za oběma zeměmi. Z hlediska otevřenosti je Evropská unie otevřenější než Spojené státy nebo Japonsko. Vývoz zboží a služeb jako podíl na HDP byl v roce 2011 v Evropské unii 16,9 %. Evropská unie patří díky své dosavadní hospodářské integraci mezi nejdůležitější hospodářská světová centra (Cihelková, 2003).

Tabulka 3.4 Ukazatele vybraných států v roce 2011

	Obyvatelstvo (mil.)	Rozloha (km ²)	HDP na ob. (tis. EUR)	Podíl na světovém vývozu (% HDP)
EU	503	4 422 773	26,2	16,9
USA	312	9 147 593	38,7	13,9
Japonsko	129	377 899	27,3	15,9

Zdroj: ECB, 2011. Vlastní zpracování

Kloudová (2004) ve své publikaci také jako další silné stránky EU uvádí vysoký počet malých a středních podniků. Jejich význam spočívá zejména v tvorbě nových pracovních

míst, jsou zdrojem inovací a podnikatelských dovedností. Dále také poukazuje na to, že Evropská unie představuje světovou špičku v oborech, jakými jsou například letecký a kosmický průmysl, dopravní strojírenství a náročná chemie. Ročenka World Competitiveness Yearbook zařadila v roce 2012 do první desítky nejkonkurenceschopnějších ekonomik světa členy EU, a to Švédsko a Německo (IMD, 2012).

Jednou z cest pro Evropskou unii, jak držet krok s technickým pokrokem je obchod s *high-tech* výrobky. Jedná se o jeden z indikátorů konkurenceschopnosti.

Průmyslovou výrobu lze členit do čtyř úrovní podle technologické náročnosti, intenzity výzkumu a vývoje hospodářských činností. Jedná se o skupiny: high-technologie, medium-high-technologie, medium- low-technologie a low-technologie.

High-tech zboží představuje technologicky vyspělé produkty, jejichž vývoj doprovází vysoké náklady buď na inovace, nebo na samotný výzkum a vývoj. Seznam *high-tech* zboží je členěn do 9 hlavních skupin: elektronika a telekomunikace, elektrotechnika, farmacie, chemie, letecká technika, neelektrické stroje, vědecké přístroje, výpočetní technika a ostatní *high-tech* (CZSO, 2010).

Právě high-technologie a *medium-high-technologie* se podílejí na růstu průmyslu Evropské unie, což také dokazují data z Eurostatu zaměřující se na vývoj celkové průmyslové produkce a jeho následné členění podle technologické úrovně v letech 2005 až 2012. Lze zaznamenat, že pokles *high-tech* průmyslu byl v době krize jen poloviční oproti poklesu průmyslu celkem. Celková průmyslová produkce pak vzrostla a od roku 2011 zůstala poměrně stabilní. Nejenže byl pokles *high-tech* produkce během krize méně výrazný, ale také ve třetím čtvrtletí roku 2012 vzrostla jeho úroveň oproti roku 2005 o více než 21 procentních bodů.

Střední *high-tech* a *low-tech* výroby byly v letech 2007 a 2009 silnější než průmysl jako celek. V době krize však klesala mnohem rychleji než celkový průmysl a na konci krize střední *high-tech* výroba vzrostla poměrně dynamicky a výroba se doposud dostala na jeho úroveň z roku 2005. Zato *low-tech* výroba rostla v letech 2005 a 2008 mnohem pomaleji.

V roce 2008 činil podíl vývozů unijních *high-tech* výrobků 15,4 % na celkovém vývozu. Podíl USA byl v tomto roce 22,6 % a Japonska 16,3 %. Přestože exporty nedosahují takové úrovně jako u konkurentů vývoz *high-tech* zboží v Evropské unii roste. V roce 2011 bylo vyvezeno o 182 688 mil. EUR více zboží než oproti roku 1999. Na celkovém vývozu EU

high-tech zboží nejvíce se v daném roce podílely vývozy elektroniky a telekomunikačního zboží (162 477 mil. eur), letecké techniky (88 187 mil. EUR), výpočetní techniky (78 880 mil. EUR) a farmaceutického zboží (77 378 mil. EUR).

Mezi členské státy s největším podílem vývozu *high-tech* zboží na celkovém exportu zboží patří: Lucembursko, Malta, Velká Británie, Nizozemsko a Česká republika (CZSO, 2011).

3.4 Dílčí shrnutí

Po konci 2. světové války byla humanitární i ekonomická situace v Evropě velmi špatná. Snaha vyhnout se další válce i obnovit příznivé podmínky pro růst byla důležitým východiskem pro vytvoření hlubší integrace států v Evropě s více ekonomickým než politickým významem. Mezi první poválečné společenství v Evropě patřila ESUO, EHS a Euratom. Významným krokem prohloubení integračních procesů bylo dobudování celní unie a následný vznik společného trhu, díky němuž se zvýšil objem obchodu uvnitř Společenství, tzv. vnitřní obchod.

Evropská unie díky své územní, populační a zejména ekonomické výhodě patří mezi světové velmoci. Chce-li si však i nadále udržet tuto konkurenční pozici v globálním prostředí, musí eliminovat své slabé stránky a naopak posilovat ty silné. Mezi hlavní slabé stránky EU patří její vnitřní rozmanitost. Rozdíly mezi jednotlivými členskými státy jsou nejviditelnější zejména co se nezaměstnanosti a ekonomické úrovně týče. Za další slabou stránku lze považovat poměrně velkou závislost na dodávkách surovin, které jsou dováženy zejména z Ruska a Norska. Energetické produkty tvoří tři čtvrtiny z celkového dovozu Ruska do EU. Dalšími významnými dodavateli EU jsou USA, ze kterých se dováží zejména stroje. USA byly hlavním importním partnerem po dlouhá léta. Svou pozici však v posledních letech ztrácejí a nejvíce importů tak do EU plyne z Číny, ze které se nejvíce dovážejí textilní výrobky. Automobily jsou převážně do EU dováženy z Japonska

EU vyváží zejména zpracované výrobky, dopravní zařízení a stroje. Nejvíce exportů z EU plyne do USA a Číny. Do USA jsou nejvíce vyváženy stroje a produkty chemického průmyslu, jehož růst je odrazem jeho konkurenceschopnosti. Hlavní vývozní komoditou do Číny jsou dopravní prostředky.

Důležitou vývozní komoditou jsou také *high-tech* výrobky. Přestože vývoz těchto výrobků z EU zaostává za úrovní vývozů z USA a Japonska, pro EU je tato průmyslová

výroba důležitá. I přes malý růst podílu na celkovém vývozu je *high-tech* výroba jednou z cest, jak držet krok s konkurencí v oblasti techniky.

EU má příznivou pozici v mezinárodním obchodě s komerčními službami. Na unijních exportech a importech zaujímá největší podíl USA, Čína a Rusko. Nejvíce je obchodováno s dopravními službami, pojišťovacími službami a cestovním ruchem.

4 OBCHODNÍ STRATEGIE EVROPSKÉ UNIE

V souvislosti s neustále se měnícím světem se Evropská unie potýká s novými problémy v důsledku globalizace, demografických změn, změn klimatu a nových bezpečnostních rizik. Evropská unie se tak musí snažit modernizovat a nacházet nové postupy na řešení aktuálních situací. Evropská unie měla problémy s odstraněním vysoké nezaměstnanosti, vnitřní trh měl mnoho slabin a oslabování inovační činnosti zpomalovalo ekonomickou výkonnost. Také zaostávání za hlavními konkurenty, USA a Japonskem bylo hlavní motivací pro radikální transformaci evropské ekonomiky.

4.1 Strategie Globální Evropa 2006-2010

Na významu začaly získávat strategické dokumenty, jejichž cílem byla užší koordinace národních ekonomik členů EU s cílem předcházet problémům a reagovat na změny současného světa. Prvním celistvým dokumentem, který definoval další směřování EU byla tzv. Lisabonská strategie, schválená pro období let 2000-2010. Strategie si kladla za cíl v deseti letech udělat z Unie nejkonkurenceschopnější a nejdynamičtější znalostní ekonomiku, schopné udržitelného hospodářského růstu s více pracovními místy a větší sociální soudržností.

Pro hodnocení realizování strategie byly vypracovávány hodnotící zprávy. Zpráva z roku 2005 hodnotící prvních pět let strategie (Wim Kokova zpráva) byla velmi kritická. Bylo konstatováno, že Lisabonská strategie je potřebná, ale ne všechny cíle se daří naplňovat a tudíž musí být reformována.

Obnovená Lisabonská strategie stanovila kroky, které měly podpořit růst a zaměstnanost v EU. Také byla vymezena nová klíčová oblast, která posiluje konkurenceschopnost v globálním měřítku, obchodní politika. Otevřená obchodní politika má pozitivní vliv na snižování nákladů výroby a také ovlivňuje odbytové možnosti výrobců, což přináší možnost zvýšení produkce a potažmo i vytváření nových pracovních míst. Firmy soutěžící se zahraniční konkurencí jsou v důsledku liberální obchodní politiky pružnější v procesu inovací a zavádění výsledků vývoje a výzkumu do praxe.

Posléze proto byla EU schválena iniciativa Globální Evropa: Konkurenceschopnost na světovém trhu. Tato iniciativa vymezila hlavní prvky obchodní politiky EU na období let 2006-2010 (Euroskop, 2012).

Strategie Globální Evropa zdůraznila důležitost otevřeného obchodu a rovná pravidla na všech trzích. Dále také poukázala na to, že otevřenost se však již netýká pouze cel. Zajištění přístupu na trh v 21. století spočívá ve vypracování nástrojů obchodní politiky zaměřující se na nové problémy.

Mezi obchodní priority EU během let 2006-2010 patřily:

1. Intenzivní práce na obnovení jednání z Dohá.
2. Uvedení Dohody o volném obchodu s vybranými státy.
3. Pokračovat v jednání v oblasti transatlantického obchodu.
4. Uzavřít nové dohody partnerství a spolupráci s Čínou, jež umožní zahrnout řadu problémů (prosazování principu *fair trade*) na čínském trhu.
5. Zlepšit vymahatelnost práv k duševnímu vlastnictví, princip *fair trade* zaměřit na široký okruh obchodních partnerů a širokou škálu praktik.
6. Obnovit strategie přístupu na trh malých a středních podniků a následnou spolupráci mezi podnikateli a institucemi při překonávání obchodních bariér na zahraničních trzích.
7. Dosáhnout pokroku v oblasti veřejných zakázek.
8. Přezkoumání nástrojů na ochranu obchodu v souladu s mezinárodními pravidly.

Tento seznam obchodních priorit a činností není vyčerpávající. Globální Evropa se snažila soustředit na podmnožinu iniciativ obchodní politiky, která by nejvíce zastřešila cíle Lisabonské smlouvy (Businessinfo, 2011).

4.1.1 Reálné výsledky strategie

Plnění cílů, které byly vytyčeny ve strategii Globální Evropa v roce 2006 bylo možné sledovat v průběhu období 2006-2010. Bez ohledu na dosažený pokrok jsou také důležité zkušenosti pro sestavování budoucí obchodní strategie EU. Priority stanovené v této strategii byly hodnoceny vesměs kladně, čemuž také odpovídá jejich realizace.

Rozvojová agenda z Dohá

Strategie Globální Evropa uvedla jako svou nejvyšší prioritu uzavření kola jednání z Dohá. Již po zahájení strategie Evropská komise se svými partnery v rámci vyjednávání WTO udělali v červenci 2008 velký pokrok. Nicméně, ministři obchodu nebyli schopni dosáhnout konečné dohody ve všech oblastech a jednání tak bylo opět odloženo.

Nepodařilo se překonat rozpory ohledně mechanismu zvláštních ochranných opatření pro rozvojové země. Toto opatření mělo rozvojovým zemím umožnit zmírnit prudký nárůst dovozu potravinářských produktů. Zejména USA požadovaly vysokou prahovou hodnotu pro spuštění mechanismu (40 %). Indie s Čínou požadovali prahovou hodnotu o hodně nižší (10 %), aby mohlo být mechanismu snáze použito. Nedosažení kompromisu ohledně dovozních pravidel zemědělských výrobků bylo hlavní překážkou bránící členům WTO v uzavření dohody kola z Dohá.

Mezi další neprojednané body jednání patří také otázky spojené s návrhy v oblasti duševního vlastnictví ohledně označení původu a reformy patentů spojených s genetickým materiálem. Dále to byly otázky týkající se strategických produktů (bavlny a banánů).

Další překážky uzavření kola z Dohá byly vázány na vnější faktory. Důvěru v liberalizaci obchodu oslabovalo stále větší kolísání mezinárodních cen zemědělských produktů a hospodářská krize v roce 2008. Krize se projevila zpomalením hospodářství, nezaměstnaností a zejména ve Spojených státech a v EU se objevily i ochranářské tendence. Navíc měnící se vlády některých klíčových členů WTO také vedly k pozastavení jednání (Evropa, 2011).

Uvedení nových dohod o volném obchodu

Strategie Globální Evropa vytyčila nová kritéria pro zahájení dohod o volném obchodu. Zaměřila se na partnery s vysokým tržním potenciálem. Bylo zahájeno jednání o volném obchodu s Koreou, Indií, Kanadou a zeměmi ASEAN a ostatními zeměmi.

Jednání s Jižní Koreou bylo zahájeno v květnu 2007. Osm kol jednání probíhalo dva a půl roku. Jednání bylo úspěšně uzavřeno a Dohoda o volném obchodu (Free Trade Agreement, FTA) byla podepsána v říjnu 2010. Je to doposud první dohoda o volném obchodu EU s asijskou zemí a také nejvíce komplexní dohoda o volném obchodu, jež EU doposud vyjednala. Dohoda odstraní v průběhu 5 let 98,7 % cel jak pro průmyslové tak pro

zemědělské zboží. Dohoda zahrnuje také ustanovení týkající se otázek služeb a přímých zahraničních investic, hospodářské soutěže, zadávání veřejných zakázek, práva duševního vlastnictví a obsahuje také silnější ustanovení týkající se transparentnosti vzájemného obchodu. FTA rovněž zahrnuje speciální ustanovení o kulturní spolupráci a politickém dialogu. Cílem EU bylo, aby dohoda začala být uplatňována od poloviny roku 2011.

Indie je pro EU důležitým obchodním partnerem, uzavření dohody s Indií tedy zůstává klíčovou prioritou. Indie má v současné době poměrně dobrý přístup na trh zboží EU v rámci všeobecného systému preferencí. Na druhou stranu si však Indie zachovává poměrně vysoké jak tarifní překážky (zvláště pro průmyslové zboží) tak i netarifní překážky v odvětvích důležitých pro unijní export. Jednání o volném obchodu s Indií bylo zahájeno v roce 2007 a cílem FTA je poskytnout značné hospodářské výhody pro obě strany. Do konce sledovaného období, tedy do roku 2010 se však jednání nepodařilo uzavřít a tak jednání dále pokračují.

ASEAN¹¹ jako celek představuje třetího (po USA a Číně) největšího vnějšího obchodního partnera se zbožím a službami. EU vyváží chemické výrobky, stroje a přepravní zařízení. EU je také největším investorem v zemích ASEAN. Dynamicky se rozvíjející trhy zemí ASEAN tedy nabízejí významné růstové příležitosti, z nichž mnohé trhy jsou v současnosti chráněny vysokými tarifními i netarifními překážkami. Se sedmi členskými zeměmi ASEAN bylo v roce 2007 zahájeno vyjednávání o volném obchodu. Průběh jednání byl ovšem kvůli strukturálním rozdílům v rámci ASEAN pomalý. Teprve v prosinci roku 2009 začala EU jednat o FTA s jednotlivými zeměmi ASEAN. Tyto dvoustranné dohody o volném obchodu budou sloužit jako základ pro vyjednávání s ambiciózními dlouhodobými cíli. Jednání se Singapurem začalo na jaře roku 2010 a bylo zaměřeno na oblast služeb a netarifních překážek. Jednání o FTA s Malajsií byla zahájena v říjnu 2010 a také Vietnam učinil politický signál, že je připraven zapojit se do bilaterálních jednání o volném obchodu. Velký zájem projevil také např. Thajsko a Indonésie.

Mezi prioritní partnery, s nimiž mělo být zahájeno nové jednání o volném obchodu v rámci Globální Evropy patřila také Kanada. Kanada má strategický význam pro průmysl EU jednak kvůli přírodním zdrojům, ale také díky silné kapacitě v oblasti výzkumu a vývoje. Kromě toho je Kanada také významným investorem v EU. Vzhledem k tomu, že je Kanada nejrozvinutějším partnerem, s nímž EU vyjednává dohodu o volném obchodu je v zájmu EU v jednání uspět. EU očekávala od otevření trhů s Kanadou liberalizaci obchodu se službami

¹¹ Brunej, Kambodža, Indonésie, Laos, Malajsie, Myanmar, Filipíny, Singapur, Thajsko a Vietnam.

a pozitivní účinky v oblastech práv k duševnímu vlastnictví. Jednání s Kanadou o komplexní hospodářské a obchodní dohodě (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) byla zahájena v květnu 2009. Jako cíl jednání bylo vytyčeno dosažení vysoké míry liberalizace v oblasti zboží, služeb, investic a vládních zakázek. Tyto cíle se snažily být plněny při plném zachování principů trvale udržitelného rozvoje. Snahou bylo dovést jednání k dohodě, jež bude rozsahově komplexní. První kolo jednání se uskutečnilo v říjnu 2009. Očekávalo se během prvních třech kol zaměření na hlavní oblasti a následné dokončení jednání v roce 2011, což se ale nestalo.

Mercosur¹² byl identifikován jako prioritní cíl v souvislosti se strategií Globální Evropa. Jednání o FTA mezi EU a sdružením Mercosur byla zahájena v roce 1999, ale jednání byla pozastavena v roce 2004. Opět zahájena byla v květnu 2010 po neformálním dialogu, ve kterém si Mercosur a EU vyměnily konkrétní údaje o připravenosti a ochotě k jednání o dohodě o volném trhu. Cílem vyjednání byly komplexní obchodní dohody zahrnující nejen obchod s průmyslovými a zemědělskými výrobky, ale také oblast služeb, zlepšení pravidel zadávání veřejných zakázek, práva duševního vlastnictví a technické překážky obchodu. Vzhledem k vysokým investicím EU v tomto regionu jsou jednání v hospodářském zájmu EU. Jako klíčové faktory pro úspěšné vyjednávání je schopnost zemí Mercosur splnit požadavky stanovené EU. Obě strany, jak Mercosur tak EU, se zavázaly uzavřít jednání bez prodlení. Do konce roku 2010 se jim to však nepodařilo.

Druhým největším regionálním seskupením, s nímž se EU zapojila do jednání o dohodě o volném obchodu je Rada zemí pro spolupráci v oblasti Perského zálivu (Gulf Cooperation Council, GCC). Region GCC se skládá z šesti zemí¹³, které jsou jedním z hlavních dodavatelů energetických zdrojů do EU. Jednání probíhají již od roku 2002 a týkají se obchodu se zbožím a službami, zadávání veřejných zakázek, práv k duševnímu vlastnictví, hospodářské soutěži, investic a technických překážek obchodu. Od prosince 2008 byly rozhovory pozastaveny z důvodu nevyřešených otázek ohledně vývozního cla.

Po přijetí sdělení o globální Evropě začala jednání v roce 2008 o nové dvoustranné dohodě mezi EU a Ruskem. Tato nová dohoda měla nahradit tehdejší Dohodu o partnerství a spolupráci. Snaha o prohloubení obchodních vztahů s tímto klíčovým partnerem má přinést pozitivní ekonomický dopad pro obě strany. Cílem dohod je dosažení účinnější, stabilnější

¹² Argentina, Brazílie, Paraguay, Uruguay, Venezuela

¹³ Bahrajn, Kuvajt, Omán, Katar, Saúdská Arábie, Spojené arabské emiráty

a předvídatelnější obchodní prostředí a usilování o co nejužší integraci, která je možná. Nicméně, jednání o obchodních a investičních ustanoveních probíhala velmi pomalu. Rusko se pokusilo opět vstoupit do Světové obchodní organizace a také budování celní unie mezi Ruskem, Běloruskem a Kazachstánem se ukázala jako komplikující okolnost pro uzavření obchodních dohody s EU. Dvoustranné obchodní vztahy mezi EU a Ruskem byly ještě problematictější v roce 2009, kdy Rusko zvýšilo cla a docházelo celkově k rozsáhlým ochrannářským opatřením. Tato opatření byla prezentována jako dočasná reakce na hospodářskou krizi. Nakonec však byly zvýšené celní sazby zavedeny do nového společného celního sazebníku s Běloruskem a Kazachstánem v rámci vytvořené celní unie v roce 2010.

Transatlantická hospodářská rada

Dalším klíčovým prvkem ve strategii Globální Evropa byla také Transatlantická hospodářská rada (Transatlantic Economic Council, TEC). TEC je politický orgán, který dohlíží a prohlubuje hospodářskou integraci mezi EU a USA. Předseda Evropské komise Barroso, německá kancléřka Merkelová a americký prezident Bush v roce 2007 podepsali rámec pro hospodářskou integraci mezi USA a EU. Od toho roku jsou hlavními cíli dosažení větší soudržnosti EU a USA, zlepšení podmínek pro podnikání a řešení netarifních překážek obchodu. Dalším cílem je společné projednávání strategických a ekonomických otázek ve vztahu k třetím zemím. Konečným cílem je vytvořit integrovaný transatlantický trh. TEC zahrnovala v období Strategie Globální Evropa 2006-2010 rámcové otázky jako jsou investice, práva duševního vlastnictví, inovace, bezpečnost obchodu a finančních trhů. Transatlantická hospodářská rada tedy poskytuje důležitou platformu pro hloubkové dialogy.

Čína

Globální Evropa jako svou další výzvu stanovila prohloubení obchodního partnerství s Čínou. Obchodní vztahy s Čínou jsou důležitější než kdy jindy. Čína totiž představuje nejrychleji rostoucí trh pro vývoz zboží a služeb EU. Je také významným cílem investic z EU. Od roku 2006 došlo k výrazným změnám na konkrétních překážkách obchodu. Řada překážek byla řešena v rámci Globální strategie v jiné prioritě zahrnující oblast přístupu na nové trhy. Výrazný krok, kterého Globální Evropa dosáhla, byl hospodářský a obchodní dialog na nejvyšší úrovni (High Level Economic and Trade Dialogue, HED). Jedná se o čínskou iniciativu odsouhlasenou na summitu v roce 2007, která se zaměřuje na nerovnováhu v obchodních tocích mezi EU a Čínou, rozšíření a také prohloubení spolupráce. Cílem HED

je zkoumat obchodní systém a strategii obchodních záležitostí. Tento obchodní dialog byl zahájen v roce 2008. Poslední, zatím třetí, HED proběhl v roce 2010.

Přestože Čína dosáhla značeného pokroku při provádění závazků vůči WTO stále existují nevyřešené problémy. EU má obavy nejvíce z možné diskriminace zahraničních firem, které mohou být znevýhodněny zejména netarifními opatřeními. Čínská ekonomika je poměrně intervenována vládou, převládá tedy dominantní postavení státních podniků. Nedostatečné je také prosazování práv duševního vlastnictví. Hlavním cílem EU je zajistit, aby Čína vytvářela rovné podmínky pro zahraniční hospodářské subjekty. Klíčovou prioritou pro EU je Dohoda o veřejných zakázkách (Government Procurement Agreement, GPA¹⁴). Práva k duševnímu vlastnictví (Intellectual Property Rights, IPR) zůstávají další prioritní oblastí, pro lepší spolupráci na patentech. IPR bude mít zásadní význam pro EU a také pro inovační firmy EU, jež se potýkají v Číně s problémy. Také otázka čínských norem je v centru pozornosti, pro zajištění kompatibility s mezinárodními zahraničními normami. Za tímto účelem byla řada nových iniciativ již spuštěna. Patří mezi ně např. dvoustranné dohody o spolupráci a ochraně zeměpisných označení, nová IPR pracovní skupina pro řešení klíčových otázek v budoucnosti. Také byly započaty dialogy v řadě oblastí politiky (finanční trhy, veřejné zakázky, práva duševního vlastnictví), které vytvářejí užitečné fóra pro diskusi o tématech společného zájmu. Čína bude představovat velkou příležitostí a výzvu pro unijní vývozce i v budoucnu, proto je nezbytné, aby EU využila rozvoje Číny a zvýšila vzájemnou hospodářskou spolupráci.

Ochrana duševního vlastnictví

Od přijetí Strategie Globální Evropa zintenzivnila Komise svou činnost v této oblasti. Zejména prostřednictvím řady iniciativ. Jedná se např. o zahrnutí zeměpisných označení ve všech obchodních dohodách, posílení specifických dialogů k IPR s některými klíčovými partnery jako je Čína, Rusko a Ukrajina. Dohody o volném obchodu obsahují účinné ochrany a možnost vymáhání práv duševního vlastnictví. Další významnou iniciativou je jednání s členy Obchodní dohody proti padělatelství (Anti-Counterfeiting Trade Agreement, ACTA), jež řeší problémy s paděláním zboží a nelegálním šířením autorských práv.

¹⁴ Vícestranná mezinárodní dohoda uzavřená mezi některými členskými státy WTO s hlavním cílem nediskriminace

Obnovená strategie přístupu na trh

Strategie přístupu na trh pomáhá evropským podnikům, zejména malým a středním, vstupovat na trhy třetích zemí. Pomocí online databáze Market Access jsou poskytovány informace o podmínkách přístupu na trh a nabízena je pomoc v odstraňování překážek v přístupu na neznámé trhy. Nová strategie vedla k mnoha výsledkům. V roce 2009 bylo odstraněno více než 203 překážek na 32 hlavních vývozních trzích. Mezi úspěšné příklady odstranění překážek patří např. zrušení diskriminačních cel na evropská vína a alkoholické nápoje v Indii. Dále se Evropské komisi podařilo vyjednat v Argentině snazší přístup na trh pro evropské vývozy masných, rybích a dalších produktů živočišného původu. Díky bilaterálnímu jednání Pákistán zrušil daň, kterou uvaloval na dovážené automobily z EU. Přestože Rusko zvýšilo clo na dovážené kombajny, díky diplomatickému tlaku EU došlo k opětovnému snížení sazby tohoto cla. MAS se tak stala důležitým pilířem obchodní politiky EU (Czechinvest, 2011).

Veřejné zakázky

Přestože veřejné zakázky představují přibližně 16% podíl na HDP má tato oblast doposud nevyužitý potenciál. Přístup k veřejným zakázkám poskytuje tržní příležitosti pro podniky EU. Evropská unie je jednou z 13 smluvních stran Dohody o veřejných zakázkách (Government Procurement Agreement, GPA). GPA je vícestranná mezinárodní dohoda uzavřená mezi některými členskými státy WTO. GPA upravuje základní principy, práva a povinnosti, které je nutné dodržovat při zadávání veřejných zakázek na území smluvních stran GPA. EU se od roku 2006 pokusila zahrnout oblast veřejných zakázek do jednání o volném obchodu. Ustanovení o zadávání veřejných zakázek bylo zařazeno do dohody o volném obchodu s Koreou, v dohodách se Střední Amerikou a Andským společenstvím národů. Práce na zadávání veřejných zakázek souvisí především s jednáním o dohodě o volném obchodu a tak musí v budoucnu Evropská komise zavést specializované nástroje k získání lepší vyjednávací pozici. V oblasti veřejných zakázek bylo doposud dosaženo malého pokroku.

Nástroje na ochranu obchodu

Požadavky na aktualizaci a modernizaci nástrojů na ochranu obchodu (Trade Defence Instruments, TDI) se objevily již v roce 2006 v Zelené knize. Kvůli nedostatku konsensu mezi členskými státy se však proces pozastavil do roku 2007. Po intenzivních konzultacích se

členské státy EU v roce 2009 dohodly na způsobu zlepšení ochranných nástrojů. Navrhovaná opatření měla být implementována začátkem roku 2011, což se ale nestalo a implementace proběhla až později. Chce-li Komise zvýšit počet užívaných nástrojů na ochranu obchodu, musí tyto nástroje používat transparentně a efektivně. Celkově došlo ve sledovaném období let 2006-2010 k mírnému nárůstu užívání ochranných nástrojů.

Časový horizont Lisabonské strategie v roce 2010 vypršel a je nahrazena tzv. strategií "Evropa 2020" (Evropa, 2011).

4.2 Strategie Evropa 2020

Prudký hospodářský propad po roce 2008 zdůraznil nutnost provádění dalších ekonomických reforem. V roce 2009 poklesl HDP o 4 %, průmyslová výroba se snížila na úroveň z 90. let 20. století a počet nezaměstnaných dosáhl 10 % výdělečně činného obyvatelstva EU.

Tvorbu plánu pro další desetiletí, provázela skepse z ne příliš úspěšné předchozí Lisabonské strategie, jež nepřinesla nijak razantní výsledky. Hlavní bylo ponaučení se z předchozích chyb pro sestavení následující strategie. Nejasná byla na předešlé strategii její implementace a mnoho protichůdných cílů a priorit. Bacovský (2010) ve své analýze, věnující se neúspěchu Lisabonské smlouvy uvádí, že by účinným nástrojem při neplnění stanovených plánů pro státy mohlo být například znemožnění přístupu ke strukturálním fondům.

Po obnovení Lisabonské strategie v roce 2004 však byla většina cílů nastavena správně, a proto se dalo očekávat, že nadcházející strategie se nebude zásadně lišit. Aktuální strategie obsahuje také desetiletý výhled, zaměřený na ekonomické, ekologické i sociální záležitosti. Na rozdíl od Lisabonské strategie, navazující strategie se snažila jasněji definovat mechanismus provádění a realizaci cílů.

Evropská komise na základě návrhů publikovala 3. března 2010 sdělení Evropa 2020 – Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění. Strategie je postavena na třech pilířích, kterými jsou inteligentní růst, zdůrazňující znalosti a inovace, udržitelný růst zaměřený na konkurenceschopnost a ekologii a růst podporující začlenění, který usiluje o dosažení vysoké zaměstnanosti a sociální a územní soudržnosti. Následně bylo stanoveno pět hlavních cílů strategie obsahující snahu zaměstnat 75 % obyvatelstva ve věku od 20 do 64 let, dále investovat 3 % HDP EU do výzkumu a vývoje. V oblasti klimatu a energie by mělo do roku 2020 dojít ke snížení emisí skleníkových plynů o 20 % oproti úrovni z roku 1990,

dále by se měl zvýšit podíl obnovitelných zdrojů v celkové spotřebě v EU na 20 % a měla by se zvýšit energetická účinnost EU o 20 %. Dalším hlavním cílem je zvýšit vzdělanost dětí a naopak snížit počet osob ohrožených chudobou o 20 milionů.

Vzhledem k tomu, že zatímco v době zahájení Lisabonské strategie v roce 2000 činil podíl EU na světovém HDP 25 % (měřeno paritou kupní síly), nyní se odhaduje, že v roce 2020 bude činit pouze 18 % světového HDP, což představuje pokles relativní hospodářské výkonnosti EU o 28 %. Naopak se očekává do roku 2020 nárůst relativní hospodářské výkonnosti Číny a Indie o 150 %, tedy s podílem 25 % na světovém HDP. Relativní pokles HDP Evropské unie je odrazem její obchodní výkonnosti. Zatímco v roce 1999 činil podíl EU na světovém vývozu zboží 19 %, v roce 2009 činil tento podíl pouze 17,1. Na hospodářskou výkonnost mají rovněž dopad demografické změny. Vzhledem k tomu, že počet obyvatel v produktivním věku se začal od roku 2010 snižovat, je nutné využít produktivity a růstového potenciálu vnějšího obchodu. Otevírání obchodu vede k růstu zaměstnanosti a tvorbě pracovních míst (Evropa, 2012).

4.2.1 Obchodní politika jako klíčový prvek strategie Evropa 2020

Na to, že otevřené trhy budou hrát klíčovou roli při zajišťování silného, udržitelného a vyváženého růstu také poukázala Evropská komise, když vydala v roce 2010 sdělení s názvem Obchod, růst a celosvětové záležitosti. Čímž dokazuje, že EU potřebuje dlouhodobou obchodní strategii, aby mohla reagovat na budoucí výzvy. Sdělení Obchod, růst a celosvětové záležitosti uvádí, jakým způsobem by měl obchod přispět ke zvýšení růstového potenciálu evropské ekonomiky.

Obchodní politika EU musí přispívat k cílům, jež stanovila strategie Evropa 2020 a také musí zohledňovat oblasti i ostatních unijních politik. Je tedy nutné najít rovnováhu v provádění obchodních cílů Unie s ostatními aspekty vnější politiky, jakou je strategie pro životní prostředí, boj proti chudobě, politika sousedství a jiné.

Jako priority obchodních zájmů EU na období 2010-2020 byly stanoveny následující cíle:

1. Dokončit probíhající jednání kola v Dohá.
2. Dosáhnout pokroku v jednání se strategickými partnery.
3. Prohloubit obchodních jednání s rozvíjejícími se zeměmi.

Snižování celních sazeb u průmyslového a zemědělského zboží má stále svůj význam, ale významnější pro strategii Evropa 2020 bude přístup na trh pro služby a investice, otevření veřejných zakázek, lepší dohody o ochraně práv duševního vlastnictví, neomezená dodávka surovin a energie a v neposlední řadě také překonání právních překážek a prosazování mezinárodních norem.

Rozvojová agenda z Dohá

V období 2010-2020 je nejdůležitější co nejdříve uzavřít jednání z Dohá. Komise si v roce 2010 vytyčila cíl ukončit jednání tohoto kola nejpozději do konce roku 2011.

Mezi největší přínosy kola jednání z roku 2011 v Ženevě patří Dohoda o veřejných zakázkách, jejíž přínos lze vyčíslit na 80 až 100 miliard USD ročně. Přístup na své trhy zlepšilo všech 42 členů dohody. Na jednání v Ženevě bylo také dohodnuto rozšíření Světové obchodní organizace o nové členy (Rusko, Černou Horu, Samou, Vanuatu). Díky tomuto rozšíření se bude pravidly Světové obchodní organizace řídit už 97 % světového obchodu. Ministerská konference přijala také balíček rozhodnutí ve prospěch nejméně rozvinutých zemí. Za nevýznamnější lze považovat otevření trhu rozvinutých zemí v oblasti služeb. Na Konferenci však dominovala obava z nové vlny protekcionismu. Ten je stále více aktuální v souvislosti s pokračující ekonomickou krizí. Odstranění všech opatření chránící obchod, by dle Světové obchodní organizace ušetřilo až 800 miliard USD.

Přes tyto ekonomické přínosy nebyla však ani 8. ministerská konference v roce 2011 úspěšná. Výsledky z tohoto kola byly podobné těm předcházejícím. Nebylo možné dosáhnout shody v hlavních otázkách. Výzvy a sliby pro jednotlivá kola se tak neustále opakují, aniž by jednání přinášela velké pokroky. Nesplněné sliby snižují důvěryhodnost jednotlivých jednání. Neuzavřené kolo jednání je důkazem toho, že stále přetrvávají rozdíly v postojích členských států WTO. Aby tedy v budoucnu bylo dosaženo shody, budou muset jednotlivé státy udělat větší ústupky a kompromisy.

Přestože je jednání, dle Evropské komise ve slepé uličce, stále bude rozvojový program z Dohá pro EU představovat důležitou prioritu s velkým potenciálem. EU tak chce i nadále přispívat k naplnění této priority. Existuje stále naděje na uzavření mnohostranné dohody v oblasti obchodu a některých dalších témat při konání 9. ministerské konference v prosinci roku 2013 v indonéském Bali (MZV, 2011).

Jednání o FTA

Další prioritou strategie na období let 2010 až 2020 je uzavírat vyvážené dohody o volném obchodu. Globální evropská agenda dvoustranných obchodních dohod nové generace s významnými obchodními partnery je těžkým úkolem. Jedná se však o důležitou agendu a to také proto, že se tyto nové obchodní dohody netýkají pouze dovozních cel, ale zabývají se rovněž regulačními překážkami. Tyto překážky se týkají zboží, služeb, investic, práv duševního vlastnictví, veřejných zakázek, ochrany inovací, udržitelného rozvoje a jinými důležitými otázkami.

EU již úspěšně uzavřela jednání o dohodě o volném obchodu s Koreou, Peru a Kolumbií.

Jednání mezi EU a Koreou byla úspěšně uzavřena v roce 2009 a FTA vstoupila v platnost v červenci roku 2011. Je to doposud první dohoda o volném obchodu EU s asijskou zemí a také komplexní dohoda o volném obchodu, jež EU doposud vyjednala. Již během prvního roku provádění dohody došlo k nárůstu vývozu EU do Jižní Koreje o 37 %.

EU podepsala vícestrannou dohodu o volném obchodu s Peru a Kolumbií již v roce 2012. Naprostá většina ustanovení bude prováděna předběžně. Již od 1. března 2013 je předběžně prováděna dohoda o volném obchodu s Peru. S Kolumbií bude zřejmě předběžně prováděna dohoda od června. Dohoda o volném obchodu kromě odstranění celních sazeb přináší také mnoho výhod. Je to zejména usnadněný přístup evropským firmám na tyto nové trhy (MPO, 2013).

Jednání se Singapurem byla uzavřena v roce 2012, a to na velice kvalitním základě. Podpis dohody o volném obchodu se předpokládá na jaře roku 2013. Díky dohodě se usnadní vývoz například evropským automobilkám. Singapur je finančním a obchodním centrem Asie a jeho trh finančních služeb se otevře díky dohodě evropským zemím.

EU chce využít rostoucí obchod ve východní Asii a snaží se tak expandovat a uzavírat dvoustranné dohody se zeměmi ASEAN, zejména Malajsií a Vietnamem. S Malajsií bylo zahájeno jednání o dohodě o volném obchodu v září roku 2010, s Vietnamem toto jednání probíhá od června roku 2012. Právě s těmito dvěma zeměmi probíhá jednání o komplexní dohodě o volném obchodu s cílem zajistit efektivní prostřední pro obchodní a investiční vztahy. Jednání mezi EU a Thajskem o dohodě o volném obchodu byla formálně zahájena v březnu tohoto roku. Jedná se o významný krok, kterému předcházela politická dohoda

o partnerství a spolupráci. Cílem EU je uzavřít komplexní dohodu o volném obchodu, zahrnující tarifní i netarifní překážky a další související oblasti obchodu.

EU znovu zahájila důležité jednání se zeměmi MERCOSUR. Prioritou zůstává dokončení stávajícího programu, jimiž jsou dohody o volném obchodu. Tato jednání však nepostupují tak rychle jak by si EU představovala.

EU od roku 2009 stále jedná i s dalším obchodním partnerem, Kanadou. Proces vyjednávání od roku 2009 pokročil a uzavření komplexní hospodářské a obchodní dohody (Comprehensive Economic and Trade Agreement, CETA) je naplánováno na první čtvrtletí roku 2013. EU a Kanada se zavázali provádět volný obchod na bilaterální i na mnohostranné úrovni. Kanada by mohla být případným důležitým precedents pro dohodu s USA. Očekává se, že dohoda přinese oběma ekonomikám prospěch ve výši 20 miliard EUR ročně. Dalším přínosem pro hospodářské subjekty EU je skutečnost, že v Kanadě mohou konkurovat vývozcům z USA za rovnějších podmínek. Dohoda s Kanadou, např. v oblasti vládních zakázek, překročí rozsah dohody NAFTA.

Komplexní dohody se strategickými partnery

V září roku 2010 si Evropská rada jako základní cíl Unie pro podporu obchodu se strategickými partnery stanovila legislativní prohloubení. Obchodní politika EU se tedy zaměřila na sbližování právních předpisů. Vyřešení necelních překážek je pro hospodářský přínos EU velmi důležité. Neznamená to oslabení předpisů a norem samotné EU, ale jde o zdokonalení předpisů, které bude vyhovovat oběma stranám. Jde tedy o zaujetí otevřeného a flexibilního přístupu při tvorbě předpisů a o snahu předcházet možným obchodním sporům v budoucnu.

Největší překážkou mezi EU a jejím největším investičním partnerem USA je rozdíl v normách a předpisech. Transatlantické vztahy představují mimořádný potenciál, který však není plně využíván. Celní sazby jsou v průměru nízké (do 2 %). Nutné je tedy zaměřit se na necelní překážky. Necelní překážky spočívají hlavně v celních postupech a regulačních opatřeních mimo vlastní hranice. Původem problémů jsou zejména rozdílné regulační systémy, technické předpisy, hygienická a rostlinolékařská omezení a bezpečnostní předpisy. Problematika těchto překážek se však řeší mnohem obtížněji než v případě celních sazeb. Pokud by se podařilo odstranit alespoň polovinu necelních překážek obchodu s USA, HDP

EU by se zvýšilo o 0,5 %. Transatlantická hospodářská rada je vhodným fórem pro politické vedení rozhovorů o právních předpisech a tak se očekává v této oblasti sblížení.

V roce 2011 vznikla pracovní skupina EU-USA pro růst a zaměstnanost. Cílem této skupiny bylo vytvořit dohodu o volném obchodu v co nejvíce možných oblastech na té nejnižší úrovni. Tato dohoda měla za cíl podnítit hospodářský růst a pomoci vytvořit nová pracovní místa. V únoru roku 2013 pracovní skupina pro zaměstnanost a růst podpořila zahájení vnitřních rozhovorů mezi EU a USA, nezbytných pro počátek jednání o transatlantickém obchodu. Evropská komise pak v březnu téhož roku požádala členské státy o svolení k zahájení jednání o transatlantické dohodě o obchodu a investicích (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP). EU doufá, že se tato jednání stanou základem pro budoucí bilaterální obchod a investice. S uzavřením dohody se očekává také rozvoj globálních obchodních pravidel. Obě strany mají v plánu zahájit jednání do poloviny roku 2013 a doposud největší bilaterální obchodní dohodu uzavřít v horizontu 24 měsíců.

Přetrvávající překážky obchodu, v podobě právních předpisů převládají i u dalšího obchodního partnera EU, Japonska. Cla jsou zde obecně nízká, ovšem právní překážky obchodu se zbožím, službami a na trhu investic a veřejných zakázek stále převládají. Zejména farmaceutické společnosti z EU, které jsou vysoce konkurenceschopné v této oblasti, narážejí na vážné necelní překážky. Jedná se zejména o diskriminační předpisy, výlučné normy, jednání narušující hospodářskou soutěž a diskriminačních přístupů při zadávání veřejných zakázek. Zatím jsou tyto překážky vnímány jako nepřekonatelné. Japonská vláda si je vědoma potřeby jak nutnosti zavedení ekonomických reforem, tak hospodářského přínosu ze vzájemných obchodních a investičních vztahů s EU. Proto také od listopadu roku 2012 bylo zahájeno jednání o dohodě o volném obchodu mezi EU a Japonskem. Tato dohoda bude pokrývat problematiku zboží, služeb, investic, veřejných zakázek, duševního vlastnictví atd. Obsahuje rovněž postupy pro vyřešení necelních překážek. Některé z nich byly dokonce odstraněny v rámci analýzy rozsahu působností a ambicí v jednání o dohodě o volném obchodu. V roce 2012 byly odstraněny necelní překážky u ekologických potravin, u licencí na velkoobchodní prodej likérů, dále byla rozšířena dohoda o vzájemném uznávání správné výrobní praxe u farmaceutických přípravků. Dále bylo dosaženo pokroku při řešení otázek souvisejících s pyrotechnickým bezpečnostním zařízením v automobilovém odvětví. V řadě jiných případů, jako jsou zdravotnické prostředky, automobily nebo léčivé přípravky, by Japonsko mělo do konce března 2013 přijmout další kroky pro odstranění obav EU. EU

očekává, že dohoda povede ke konkrétním uspokojivým výsledkům během několika málo měsíců (Europa, 2013).

Vztahy EU s velkými rozvíjejícími se zeměmi

Jednou z rysů dnešní doby je vzestup rozvíjejících se ekonomik. EU bude chtít využít svou schopnost a těžit z přínosu těchto nových vznikajících trhů. Aktivní obchodní politika vůči rozvíjejícím se ekonomikám by mohla přinést EU prospěch. Řada z těchto rozvíjejících se zemí je dnes výrazně otevřenější, než byly před deseti lety. Je to dáno na základě obchodních dohod nebo následkem vlastního rozhodnutí provádět liberalizaci obchodu. Důkazem toho je snížení dovozních cel, která poklesla v průměru v Číně z 19,6 % v roce 1966 na 4,2 % v roce 2009, v Indii z 20,1 % na 8,2 % a v Brazílii z 13,8 % na 7,6 %. Vůči EU však tyto země stále zachovávají značné celní i necelní překážky.

Přestože je Čína druhým největším obchodním partnerem EU, tento obchod nevyužívá veškerého potenciálu. Přetrvávají stále značné překážky vstupu na trh a to v oblasti norem a předpisů. Nedostatečně je také prosazováno právo na ochranu duševního vlastnictví. Evropská unie v rámci dvoustranných vztahů bude i nadále usilovat o jejich zrušení. V září roku 2012 se EU i Čína dohodly na tom, že co nejdříve zahájí jednání o dvoustranných investičních dohodách. Agenda EU s Čínou se zaměřuje na investice, veřejné zakázky a práva duševního vlastnictví. EU dala jasně najevo svůj zájem rozvíjet s Čínou i jednání o dohodě o volném obchodu, ale pouze tehdy, že by Čína prokázala svou ochotu a schopnost plnit tuto komplexní dohodu o volném obchodu.

Přistoupení Ruska k WTO v roce 2012 představovalo pro EU splnění krátkodobého cíle, jež si vytyčila. Integrace Ruska představuje klíčový mezník pro další rozvoj hospodářských vztahů mezi EU a Ruskem. Zároveň členství ve WTO Rusku zabrání přijímání jednostranných tarifních sazeb, jak tomu bylo v minulosti.

V současné době je však stále předmětem jednání mezi EU a Ruskem nová dvoustranná dohoda, jež má nahradit stávající dohodu o partnerství a spolupráci. Nová dohoda by měla poskytnout vyvážená pravidla pro obchodní a investiční vztahy. Tím, že bude dohoda založena na pravidlech WTO se zaměří na zlepšení právního prostředí obchodních vztahů. EU byla dlouho nespokojena protekcionistickým opatřením z roku 2008, kdy Rusko zavedlo jednostranné zvýšení cel, jako reakci na hospodářskou krizi a čtyři roky tato cla nebyla snížena. Teprve až v souvislosti s přistoupením Ruska do WTO v srpnu 2012 byly

poprvé vázány ruské sazby dovozního cla, tedy i vyšší celní sazby přijaté během krize v roce 2008.

V roce 2012 vstoupila jednání, z roku 2007 o dohodě o volném obchodu, do intenzivnější fáze. K důležitým otázkám patřil zejména přístup na nové trhy, zlepšení zadávání veřejných zakázek a oblast duševního vlastnictví. EU však musí řešit obtížné a sporné otázky, na nichž závisí uzavření dohody. EU v roce 2012 docílila toho, že Indie nezavede vývozní omezení týkající se bavlny. Přestože má Indie snahu nalézt řešení, EU nezaznamenala např. v oblasti sanitárních a fytosanitárních¹⁵ opatření i přes závazek Indie z roku 2011, žádný skutečný pokrok. Ve většině případů bude tedy nutná změna právních předpisů a nařízení. Klíčovou otázkou pro EU zůstává, zda uzavřít jednání dříve, než začne na konci roku 2013 předvolební kampaň v Indii.

Posílení provádění obchodních dohod

Ačkoli obchodní jednání hraje zásadní roli z hlediska přípravy na budoucnost, nejúčinnějším způsobem, jak zvýšit příspěvek obchodu k hospodářskému růstu, je zajistit důrazné vymáhání práv EU podle stávajících pravidel. EU musí zvýšit úsilí v prosazování svých práv v rámci dvoustranných i vícestranných dohod k otevření trhů. EU vyzývá k odstranění stávajících protekcionistických opatření a zamezení tato opatření používat v budoucnu. Ne všichni obchodní partneři EU totiž závazek odstranění opatření omezující obchod dodržují.

Důkazem toho každoroční výroční zpráva Evropské rady o překážkách obchodu a investic. Ve zprávě z roku 2013 Evropská rada poukazuje na překážky, u nichž bylo dosaženo značného pokroku. Jedná se o již zmíněné odstranění omezení vývozu surovin z Číny, omezení týkající se vývozu bavlny z Indie, odstranění necelních překážek obchodu v Japonsku a v neposlední řadě zrušení vyšších celních sazeb v Rusku. Navzdory opatřením, která EU přijala v roce 2012, nebylo možno u řady překážek dosáhnout významného pokroku, a tyto překážky tak zůstávají na seznamu priorit pro rok 2013.

Jsou to např. přetrvávající investiční překážky v Číně, diskriminační ustanovení v telekomunikačním odvětví i průmyslových oblastech v Indii a omezení vývozu surovin z Argentiny a Brazílie. V roce 2012 se objevilo mnoho nových překážek přístupu na trh. Mezi

¹⁵ Opatření zaměřené na ochranu života lidí, zvířat a rostlin před riziky vzniklými rozšířením škůdců a nemocí a představovaných přísadami, kontaminanty a toxiny v potravinách.

tyto nové překážky patří zvýšení celní sazby u 100 položek zemí Mercosur, zavádění vlastních domácích předpisů pro vozidla v Brazílii. Indie zavedla nový systém povinné registrace elektronických produktů a produktů informačních technologií, čímž může být dotčeno obchodování s těmito produkty mezi EU a Indií.

S přistoupením Ruska do WTO se kromě dlouhodobých problémů objevilo mnoho protekcionistických opatření, z nichž některá nejsou v souladu se závazky v rámci WTO. Jedná se například o diskriminační opatření při recyklačním poplatku u vozidel, dále to jsou dovozní cla, která Rusko uplatňuje ve větší výši než vázané úrovně. Nebude-li možné dosáhnout žádných výsledků, EU uváží zahájení postupu pro řešení sporů v rámci WTO. Přestože od přistoupení mělo Rusko plně dodržovat veškeré Dohody WTO o uplatňování sanitárních a fytosanitárních opatření, neděje se tak. Stále přetrvávají určitá omezení a dokonce byly zavedeny i nové překážky. Od roku 2012 je zakázán dovoz živých zvířat z EU. Ruské orgány tyto zákazy zdůvodnily nepřesnostmi u veterinárních osvědčení u některých zásilek z EU. Nedávno Rusko zavedlo řadu nových sanitárních a fytosanitárních opatření týkající se zákazu dovozu chlazeného masa a sadbových brambor z Německa. Přestože probíhají dvoustranná jednání, zrušení těchto omezení zatím nebylo dosaženo.

Proti překážkám obchodu používá EU kombinace různých nástrojů, které mají tyto překážky odstranit. EU vedle USA a Číny, je jedním z hlavních aktérů, kteří nejčastěji v celosvětovém měřítku využívají nástrojů na ochranu obchodu. Nejrychlejší způsob odstranění obchodních překážek představuje obchodní diplomacie, jelikož nevyžaduje zdlouhavou a složitou strategii. Cílem odstraňování obchodních překážek diplomatickým způsobem je vyřešení problému, bez toho, aniž by jedna strana musela vyhrát. Účinnost obchodní diplomacie je mnohem vyšší, jestliže se používá ve spojení s ostatními nástroji.

Pokud selžou všechny ostatní možnosti intervence, předkládá EU spor orgánu pro řešení sporů v rámci WTO. EU využívá této možnosti velmi aktivně a v porovnání s ostatními členy WTO nejúčinněji (Europa, 2013).

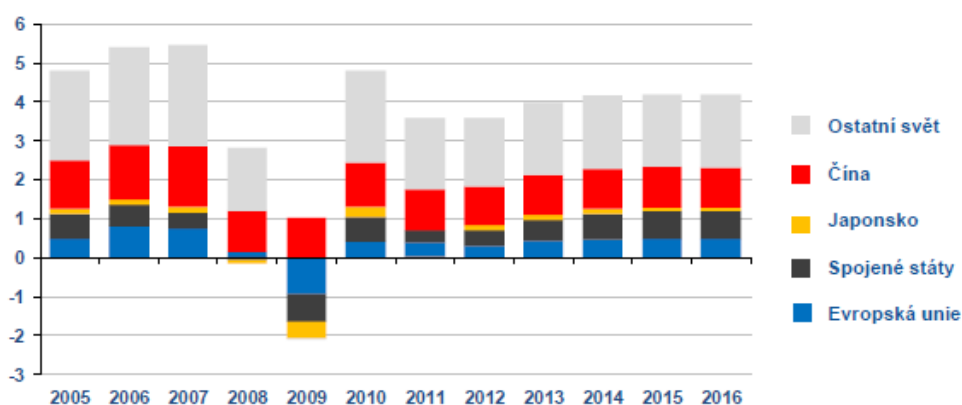
4.3 Budoucnost obchodu EU

Obchod se strategickými partnery uvedenými v iniciativě Obchod, růst a celosvětové záležitosti bude i v budoucnu hrát významnou roli. V současnosti však nenaplnuje zcela svůj potenciál. Částečně je to z důvodu rychlého růstu trhů a především však z nedostatečné otevřenosti těchto trhů vůči vývozu EU. Tato tendence byla potvrzena i v roce 2012, kdy se

dokonce situace v řadě těchto klíčových trhů zhoršila a je tedy nutné zaměřit se na vztahy s těmito partnery i v blízké budoucnosti.

Z grafu č. 4.1 vyplývá, že v následujících letech bude 90 % celosvětového růstu generováno stále mimo EU. Přičemž třetinu tohoto obchodu bude tvořit Čína. V nadcházejících letech musí proto EU využít příležitosti, kterou nabízí zvýšená úroveň růstu asijských zemí. Je pravděpodobné, že rozvojové a rozvíjející země budou do roku 2030 vytvářet až 60 % světového HDP. V současnosti vytváří méně než 50% podíl na HDP.

Graf 4.1 Příspěvky k růstu světového HDP (%)



Zdroj: Europa, 2013.

Obchod nikdy neměl pro hospodářství EU takový význam jako v současné době. Obchod se stal významným nástrojem k dosažení tolik nezbytného hospodářského růstu. Bez čerpání veřejných financí umožňuje tvorbu nových pracovních míst. Pro EU představuje obchod spojení s novými centry globálního růstu. EU má tedy dobré předpoklady, aby z mezinárodního obchodu jen těžila. Obchod však bude představovat jednu z nejdůležitějších zkoušek na světových trzích. Očekává se tedy, že obchod bude důležitou hybnou silou evropského hospodářství i v nadcházejících letech.

4.4 Dílčí shrnutí

Důvodem ke stanovení Lisabonské strategie byl důraz na to, pokud Evropa neučiní reformní kroky, může mít brzy v globalizovaném světě problémy. Ovšem již prvním neúspěchem strategie bylo mnoho nastavených cílů. Strategie měla ambici vyřešit přes 100 dílčích ekonomických, sociálních i ekonomických cílů. Tyto cíle byly nastaveny navíc paušálně, což se po rozšíření Společenství v roce 2004 projevilo jako velký problém. Vzhledem k tomu, že vytyčených cílů mělo být dosaženo až v roce 2010, během prvních

několika let nedošlo k výraznému pokroku v plnění cílů. Revidovaná strategie z roku 2004 pak byla v mnoha ohledech nastavena mnohem lépe. Mezi roky 2006-2008 došlo dokonce k poklesu nezaměstnanosti a hospodářskému růstu. Propuknutí hospodářské krize však tento rozvoj přerušila.

Jako klíčová oblast, která měla podpořit růst zaměstnanosti a hospodářský růst byla zvolena obchodní politika. Důkazem důležitosti této politiky byla také Komisí vydaná iniciativa s názvem Globální Evropa. Tato iniciativa přikládala velký důraz na úspěšné uzavření DDA. Členové WTO byli v roce 2008 velmi blízko k uzavření jednání. Neschopnost shody v projednávaných oblastech, ochranářská tendence vlád jako reakce na hospodářskou krizi a také měnící se vlády členů WTO byly hlavními faktory, kvůli kterým bylo kolo jednání z Dauhá opět přerušeno. Iniciativa Globální Evropa také kladla důraz na uzavření dohod o volném obchodu. Ve sledovaném období byla podepsána pouze jedna, přesto velmi významná dohoda o volném obchodu s Jižní Koreou. Jedná se o nejvíce komplexní dohodu o volném obchodu, kterou doposud EU uzavřela s asijskou zemí, která již po prvním roce provádění dohody přinesla výsledky. Během prvního roku došlo k nárůstu vývozu EU do Jižní Koreje o 37 %. V oblasti transatlantického obchodu byla zřízena v roce 2007 Transatlantická hospodářská rada. Pokrok byl zaznamenán také v obchodních vztazích EU a Číny. Prosazování práv duševního vlastnictví bylo řešeno v rámci strategie Globální Evropa dvoustranným jednáním. Nejviditelnější iniciativa EU v oblasti práv duševního vlastnictví bylo zapojení se do iniciativy proti padělání ACTA. V rámci iniciativy Globální Evropa byla obnovena strategie přístupu na trh. Tato strategie pomohla evropským společnostem v přístupu na trhy třetích zemí. Celkově tedy Lisabonská smlouva nepřinesla mnoho změn a byla kritizována. Obnovená Lisabonská smlouva z roku 2006 však cíle nastavila velmi správně a tak se také většina těchto cílů a priorit opakují i ve stávajícím sdělení Komise s názvem Obchod, růst a celosvětové záležitosti.

Mezi hlavní prioritní oblasti Strategie Obchod, růst a celosvětové záležitosti v roce 2011 patřilo uzavření kola jednání z Dohá, což se nepodařilo a tak i nadále zůstává uzavření rozvojového programu z Dohá prioritou i pro nadcházející jednání. V roce 2012 byla podepsána dohoda o volném obchodu s Peru a Kolumbií. Dohoda umožňuje snadnější přístup na tyto nové trhy již od března a června roku 2013. Po dvou letech skončilo jednání o dohodě o volném obchodu se Singapurem. Očekává se, že tato dohoda bude podepsána na jaře roku 2013 a usnadní tak vývoz zejména evropským automobilkám. EU chce využít příležitosti rozvoje asijských trhů a tak zahájila jednání o dohodě o volném obchodu s Malajsií,

Vietnamem a Thajskem. V roce 2013 má být také zahájeno jednání o transatlantické dohodě, která by měla podnítit hospodářský růst.

Evropská komise každoročně uvádí ve Zprávě o překážkách obchodu a investic. V roce 2012 dosáhla EU pokroku při odstranění 25 překážek u šesti obchodních partnerů. Zpráva však také uvádí mnohem více překážek, u nichž nebylo dosaženo žádného pokroku a se kterými EU stále bojuje. Proti těmto překážkám obchodu se obchodní politika EU snaží bojovat pomocí prosazování obchodních pravidel, obchodní diplomacií, či případně řešení sporů v rámci WTO.

5 ZÁVĚR

Cílem práce bylo analyzovat vývoj podílu EU na mezinárodním obchodě. Zmapovat jeho obchodní vztahy a zhodnotit jakým směrem se na základě změn ve světovém hospodářství v současné době ubírá obchodní politika EU.

Formování Evropské unie probíhá již od 50. let 20. století. Nejdůležitějším impulzem k jejímu vytvoření byla válkou zničená Evropa a její státy, jež potřebovaly ekonomickou a politickou stabilizaci. První integrací v Evropě bylo ESUO, které si od svého prvopočátku stanovilo jako hlavní cíl společný evropský trh. V roce 1993, po splnění předchozích kroků, skutečně jednotný vnitřní trh vznikl. Byly odstraněny fyzické kontroly zboží a osob na hranicích, také překážky omezující volný pohyb služeb a kapitálu mezi členskými zeměmi. Vznikl tak největší společný prostor spotřebitelů na světě.

Přestože EU díky svému ekonomickému postavení patří mezi světové velmoci, není zcela soběstačná. K důležité dovážené komoditě patří suroviny, jejichž dovoz se za posledních 10 let výrazně zvýšil. I když se na území EU nachází surovinová ložiska (zejména ve Spojeném království, Francii, Německu a Polsku) jejich produkce je mnohem menší než spotřeba a tak je většina surovin dovážena. Zejména při ropných krizích v 70. letech a také při přerušení dodávek zemního plynu v roce 2004 a 2009 se tato surovinová nesoběstačnost Evropské unii vymstila. Hlavními dodavateli ropy jsou Rusko, Norsko a Saudská Arábie. Zemní plyn je pak dovážěn zejména z Ruska, Norska a Alžírsko. Největší dodávky černého uhlí pochází z Ruska, Kolumbie a USA. Nejen samotná surovinová závislost může být tedy pro Evropskou unii v budoucnu problém, ale také pozice jednoho hlavního dodavatele, Ruska, jež hraje důležitou roli v dodávkách těchto důležitých surovin. Postavení nejvýznamnějšího importéra pak může být využito při vyjednávání v zahraniční politice, proto se EU snaží o početnější skupinu dodavatelů, nové alternativní zdroje energií a zvýšení investic do nových efektivnějších těžebních technologií. Do EU jsou dále nejvíce dováženy zpracované výrobky, dále pak stroje a dopravní zařízení. Dopravní prostředky jsou nejvíce dováženy z Japonska a Turecka. Japonsko je důležitým unijním importérem nejen dopravních prostředků, ale také strojů, zpracovaných komodit a chemikálií. Čína je hlavním dovozcem textilního a smíšeného zboží. Obchodní bilance EU s Čínou je záporná, protože Čína více zboží do EU dováží. Z dlouhodobého hlediska jsou také USA důležitým importním

partnerem, jež dováží strojní zařízení. Dvě třetiny dovozu EU představují suroviny, polotovary a součástky nutné pro výrobní procesy unijních podniků.

Vývozní lokality EU jsou mnoho let neměnné. USA mají nejlepší exportní pozici, i když dlouhodobě klesající. Evropská unie vyváží do USA zejména stroje a výrobky chemického průmyslu, jehož podíl na exportu za posledních 10 let vzrostl. EU začala v posledních devíti letech více exportovat do Číny, a to zejména dopravní zařízení a suroviny. Vzrostly také exporty EU do Ruska a Turecka. Mezi hlavní komodity vyvážené z EU do těchto zemí patří zpracované zboží a stroje. Ve vývozech EU do Japonska od roku 2001 převládají zejména dopravní prostředky, chemikálie a potraviny. EU vyváží také *high-tech* zboží. Přestože v této oblasti EU za USA a Japonskem zaostává, export, zejména elektroniky, telekomunikačního zboží, letecké a výpočetní techniky, roste. Jedná se o snahu EU udržet určitou technickou úroveň výroby a možnost lépe konkurovat na světových trzích. Pro podporu své konkurenceschopnosti klade EU důraz na inovace, vědu a výzkum. EU se snaží v této oblasti dostihnout své konkurenty, USA a Japonsko, jejichž inovační úrovně však dlouhodobě nedosahuje. EU se nejvíce zaměřuje a následně inovuje důležité exportní komodity. Jedná se zejména o výrobu dopravních prostředků, strojů, letadel a lodí. Dále je to pak výroba chemikálií a léčiv, v jejichž výrobě je Evropská unie po USA druhým největším světovým producentem. Mezi nejdůležitější a také nejkonkurenceschopnější ekonomiky uvnitř Společenství patří Německo, Velká Británie a Francie.

Důležitým obchodním artiklem EU jsou také služby. Přestože obchod se službami začal výrazně posilovat až ke konci 20. století má nezastupitelnou roli ve vyspělých ekonomikách a tedy i v EU. Podíl obchodu se službami na HDP EU je v porovnání s podílem obchodu se zbožím na HDP EU výrazně nižší. Největší podíl na unijních exportech i importech zaujímají USA, Čína a Rusko. Největší příjmy EU plynou z dopravních služeb, finančních a pojišťovacích služeb a cestovního ruchu. Evropská unie je díky svému postavení největším vývozcem i dovozcem služeb na světě.

Přestože extra obchod EU tvoří pouze 30 % celkového unijního obchodu je EU od svého vzniku největším exportérem i importérem na světě. Podíl EU na světovém obchodě se ovšem zmenšuje. V posledních letech podíl Unie na světovém importu klesá. Podíl Unie na světovém exportu klesá pomaleji a je tak výrazněji zřetelný v delším časovém období.

Zatímco v roce 1960 dosahoval podíl exportu zboží EU 24,6 %, v roce 2010 dosáhla EU 16% podíl na světovém exportu. Podíl EU na světovém exportu klesá více v objemu než v jeho celkové hodnotě. Ztráta podílu na světovém vývozu zboží EU jako celku však dokazuje také to, že v řadě členských států Unie exportní výkonnost klesá. Tento pokles podílu může být odrazem zaostávání v necenové konkurenceschopnosti nebo nízkou schopností využívat nové obchodní příležitosti. Důvodem změny podílu na světovém vývozu zboží a služeb je také pomalejší růst vývozu EU oproti růstu celosvětového obchodu. Zpomalení dynamiky mezinárodního obchodu lze zaznamenat také u USA, naopak růst zahraničního obchodu lze sledovat u rozvojových zemí, v čele s Čínou. Čína od roku 1995 téměř zdvojnásobila podíl na světovém trhu a posílila tak v globálním měřítku svou pozici.

EU si je vědoma měnících se trendů ve světovém obchodě. Proto se snaží nacházet nové postupy na řešení daných situací a zahrnuje je do svých strategických dokumentů, jež začaly získávat na významu. Prvním celistvým dokumentem, který definoval další směřování EU, byla tzv. Lisabonská smlouva a posléze schválená iniciativa Globální Evropa: Konkurenceschopnost na světovém trhu. Tato iniciativa zdůraznila důležitost obchodní politiky EU a vymezila její hlavní prvky na období let 2006 – 2010. Po vypršení časového horizontu byla tato iniciativa nahrazena sdělením Obchod, růst a celosvětové záležitosti. Toto sdělení spadá pod strategii Evropa 2020 pro období let 2010 - 2020. Obchod je i v tomto, období považován za klíčový nástroj pro splnění vytyčených cílů Evropy 2020.

Ke klíčovým oblastem této iniciativy patří dosažení pokroku v jednání se strategickými partnery. Tímto strategickým partnerem je zejména Čína, jež představuje nejrychleji rostoucí trh pro vývoz zboží a služeb EU. Ztráty podílu EU právě na čínském trhu jsou nejvýraznější. EU nemůže konkurovat levné pracovní síle a nízké kvalitě výrobků. EU si chce udržet pozici výrobce zboží vysoké kvality a ověřené značky se vzdělanou pracovní silou. V aktuální strategii Evropa 2020, v rámci sdělení Obchod, růst a celosvětové záležitosti je kladen velký důraz na prohloubení obchodního partnerství s Čínou. Priority jednání zahrnují odstranění řady diskriminačních překážek, jež brání zahraničním hospodářským subjektům při vstupu na čínský trh. Další prioritní oblastí jednání jsou práva k duševnímu vlastnictví. Hospodářská spolupráce s Čínou představuje pro EU velkou příležitost. V dlouhodobém horizontu by proto slabý podíl v jednom z nejsilnějších asijských trhů mohl narušit celkovou pozici EU v mezinárodním obchodě. EU však ztratila v průběhu desetiletí svůj podíl i na dalších asijských trzích. Proto probíhá jednání mezi EU a Indií zejména

o přístupu na nové trhy. Dále chce EU využít rostoucí obchod zejména s Malajsií a Vietnamem, a proto s těmito zeměmi jedná o uzavření dvoustranné dohody. Také finanční a obchodní centrum Asie, Singapur, představuje trh finančních služeb, kam by ráda EU expandovala. Dalším důležitým obchodním partnerem EU je Rusko. V současné době je předmětem jednání mezi EU a Ruskem nová dvoustranná dohoda, jež má nahradit tu stávající. Rusko, i přes svůj vstup do WTO, nejenže některé překážky obchodu neodstranilo, ale dokonce i nové zavedlo. Přetrvávající překážky obchodu, v podobě právních předpisů přetrvávají i mezi EU a jejím největším investičním partnerem, USA a dalším obchodním partnerem Japonskem. Obchodní vztahy s těmito strategickými partnery představují mimořádný potenciál, který však kvůli těmto překážkám není plně využíván. Cla jsou v těchto zemích obecně nízká, ovšem problematika necelních překážek se řeší mnohem obtížněji. Určité překážky v některých oblastech již byly odstraněny a tak se očekává, zejména díky jednání, sblížení a odstranění alespoň poloviny těchto necelních překážek obchodu. Ne všechny cíle vytyčené v rámci obchodních zájmů EU v období let 2010 – 2020 byly úspěšné. K hlavním prioritám v oblasti iniciativy Obchod, růst a celosvětové záležitosti patřilo uzavření kola jednání z Dohá v roce 2011. Přestože se uzavřít kolo jednání nepodařilo mezi největší úspěchy tohoto kola jednání rozhodně patří otevření trhů veřejných zakázek, vstup nových členů, posílení boje proti protekcionismu nebo balíček rozhodnutí ve prospěch nejméně rozvinutých členů konference. Summit ale ukázal nejen rozdílné priority ohledně mnohostranné liberalizace obchodu, ale také nedostatek vůle účastníků najít kompromis. Členové potvrdili svou vůli pokračovat v jednání, ale žádný konkrétní program na nadcházející období nebyl přijat.

Do budoucna bude i nadále pro EU rozvojový program z Dohá hlavní prioritou. Také obchod se strategickými partnery uvedenými v iniciativě Obchod, růst a celosvětové záležitosti bude i v budoucnu hrát významnou roli. Klíčovým prvkem konkurenceschopnosti EU bezpochybně zůstávají inovace. Navzdory hospodářské krizi a změnám ve světovém obchodě se EU podařilo udržet výrazný podíl na světovém obchodu.

SEZNAM POUŽITÉ LITERATURY

Literatura:

BALDWIN, Richard a Charles WYPLOSZ. *Ekonomie evropské integrace*. 2. vyd. Praha: Grada Publishing, 2008, 464 s. ISBN 978-80-247-1807-1.

CIHELKOVÁ, Eva et al. *Světová ekonomika: Obecné trendy rozvoje*. 1. vyd. Praha: C.H. Beck, 2009, 273 s. ISBN 978-80-7400-155-0.

CIHELKOVÁ, Eva et al. *Světová ekonomika: základní rysy a tendence vývoje*. 1. vyd. Praha: VŠE, Fakulta mezinárodních vztahů, 2005, 258 s. ISBN 80-245-0687-4.

CIHELKOVÁ, Eva. *Vnější ekonomické vztahy Evropské unie*. 1. vyd. Praha: C.H. BECK, 2003, 709 s. ISBN 80-7179-804-5.

FOJTÍKOVÁ, Lenka a Marian LEBIEDZIK. *Společné politiky EU: Historie a současnost se zaměřením na Českou republiku*. 1. vyd. Praha: C. H. Beck, 2008, 179 s. ISBN 978-80-7179-939-9.

JANATKA, František, et al. *Obchod v rámci Evropské unie a obchodní operace mimo členské země EU*. 1. vyd. Praha: API, 2004, 296 s. ISBN 80-7357-006-8.

KALÍNSKÁ, Emilie, et al. *Mezinárodní obchod v 21. století*. 1. vyd. Praha: Grada, 2010, 232 s. ISBN 978-80-247-3396-8.

KLVAČOVÁ, Eva, Jiří MALÝ a Karel MRÁČEK. *Různé cesty ke konkurenceschopnosti: EU versus USA*. Praha: Professional Publishing, 2008, 236 s. ISBN 978-80-86946-84-9.

KRUGMAN, Paul R. a Maurice OBSTFELD. *International Economics: Theory and Policy*. 6th ed. Boston: Pearson Education, 2003, 737 s. ISBN 0-321-11639-9.

KUBIŠTA, Václav, et al. *Mezinárodní ekonomické vztahy*. 1. vyd. Plzeň: Aleš Čeněk. s.r.o., 2009, 375 s. ISBN 978-80-7380-191-5.

MACHKOVÁ, Hana, Eva ČERNOHLÁVKOVÁ a Alexej SATO. *Mezinárodní obchodní operace*. Praha: Grada, 2010, 240 s. ISBN 978-80-247-3237-4.

ROZEHNALOVÁ, Naděžda a Vladimír TÝČ. *Vnější obchodní vztahy Evropské Unie*. Brno: Masarykova univerzita, 2008, 207 s. ISBN 978-80-210-4073-1.

SVATOŠ, Miroslav et al. *Zahraniční obchod: Teorie a praxe*. Praha: Havlíčkův Brod, 2009, 367 s. ISBN 978-80-247-2708-0.

ZLÝ, Bohumír, et al. *Integrační procesy ve světové ekonomice*. 1. vyd. Ostrava: VŠB - TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA, 2008, 234 s. ISBN 978-80-248-0592-4.

Internetové zdroje:

CZSO. High-tech vývozy [online]. 2011 [cit. 2013-02-30]. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/eutab/html.h?ptabkod=tin00140>

CZSO. Výdaje za vědu a výzkum [online]. 2011 [cit. 2013-01-09]. Dostupné z: <http://apl.czso.cz/pll/eutab/html.h?ptabkod=tsc00001>

CZSO. Zahraniční obchod s high-tech zbožím [online]. 2011 [cit. 2013-02-30]. Dostupné z: http://www.czso.cz/csu/redakce.nsf/i/zahranicni_obchod_s_high_tech_zbozim_vav

ECB. Hlavní rysy eurozóny [online]. 2013 [cit. 2013-02-22]. Dostupné z: http://www.ecb.int/ecb/educational/facts/euint/html/ei_010.cs.html

Europa. Countries and regions [online]. 2012 [cit. 2013-02-27]. Dostupné z: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/>

Europa. Evropa 2020: Strategie pro inteligentní a udržitelný růst podporující začlenění [online]. 2010 [cit. 2013-02-04]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:2020:FIN:CS:PDF>

Europa. Globální Evropa: Konkurenceschopnost na světovém trhu [online]. 2006 [cit. 2013-02-19]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2006:0567:FIN:cs:PDF>

Europa. Obchod: klíčový zdroj růstu a zaměstnanosti pro EU [online]. 2012 [cit. 2013-01-19]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/total_cs.pdf

Europa. Report on progress achieved on the Global Europe strategy, 2006-2010 [online]. 2010 [cit. 2013-02-13]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146941.pdf

Europa. Trade as a driver of prosperity [online]. 2010 [cit. 2013-01-19]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146940.pdf

Europa. Trade, Growth and World Affairs [online]. 2010 [cit. 2013-01-19]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146955.pdf

Europa. Zpráva o překážkách obchodu a investic [online]. 2013 [cit. 2013-03-14]. Dostupné z: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2013:0103:FIN:CS:HTML>

Eurostat. Europe 2020: Europe's growth strategy [online]. 2012 [cit. 2013-02-19]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/europe_2020_explained.pdf

Eurostat. European Union international trade in services [online]. 2009 [cit. 2013-01-19]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-EB-09-001/EN/KS-EB-09-001-EN.PDF

Eurostat. External and intra-EU trade [online]. 2011 [cit. 2012-12-20]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-GI-11-001/EN/KS-GI-11-001-EN.PDF

Eurostat. External and intra-European Union trade [online]. 2008 [cit. 2013-02-07]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-CV-07-001/EN/KS-CV-07-001-EN.PDF

Eurostat. Global Europe [online]. 2011 [cit. 2013-02-27]. Dostupné z: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141196.pdf

EUROSTAT. Produkce a dovoz energie [online]. 2011 [cit. 2013-01-26]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Energy_production_and_imports/cs

Eurostat. Roční analýza růstu na rok 2013 [online]. 2012 [cit. 2013-02-07]. Dostupné z: http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/ags2013_cs.pdf

Eurostat. The EU in the world 2013 [online]. 2012 [cit. 2013-01-19]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-30-12-861/EN/KS-30-12-861-EN.PDF

Eurostat. Trade integration [online]. 2012 [cit. 2013-03-03]. Dostupné z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/images/b/bd/Trade_integration%2C_EU-27%2C_2001-2011_%28%25_of_GDP%29.png

IMD. World Competitiveness Rankings [online]. 2012 [cit. 2013-02-22]. Dostupné z: <http://www.imd.org/news/IMD-announces-its-2012-World-Competitiveness-Rankings.cfm>

VSE. Ekonomický růst a konvergence rozšířené Evropské unie [online]. 2011 [cit. 2013-01-22]. Dostupné z: www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=343.pdf

SEZNAM ZKRATEK

ACTA	Anti-Counterfeiting Trade Agreement (Obchodní dohody proti padělatelství)
ASEAN	Association of South East Asian Nations (Sdružení států jihovýchodní Asie)
BRIC	Zkratka počátečních písmen zemí Brazílie, Ruska, Indie, Číny
CETA	Comprehensive Economic and Trade Agreement (Komplexní hospodářská a obchodní dohoda)
DDA	Doha Development Agenda (Rozvojová agenda z Dohá)
ECU	European Currency Unit (Evropská měnová jednotka)
EHS	Evropské hospodářské společenství
ESUO	Evropské společenství uhlí a oceli
EU	European Union (Evropská unie)
EUR	Euro – měna Evropské měnové unie
FTA	Free Trade Agreement (Dohoda o volném obchodu)
GATS	General Agreement on Trade in Services (Všeobecná dohoda o obchodu se službami)
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade (Všeobecná dohoda o clech a obchodu)
GCC	Gulf Cooperation Council (Rada zemí Perského zálivu)
GPA	Government Procurement Agreement (Dohody o veřejných zakázkách)
HDP	Hrubý domácí produkt
HED	High Level Economic and Trade Dialogue (Hospodářský a obchodní dialog na nejvyšší úrovni)
IMD	International Institute for Management Development (Mezinárodní institut pro manažerskou přípravu)
IPR	Intellectual Property Rights (Práva k duševnímu vlastnictví)
NAFTA	North American Free Trade Agreement (Severoamerická dohoda o volném obchodu)
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj)
OEEC	Organization for Europe Economic Co-operation (Organizace pro hospodářskou spolupráci)
OSN	Organizace spojených národů
TDI	Trade Defence Instruments (Nástroje na ochranu obchodu)

TEC	Transatlantic Economic Council (Transatlantická hospodářská rada)
TRIPS	Trade-Related Aspects on Intellectual Property Rights (Dohoda o duševním vlastnictví v oblasti obchodu)
TTIP	Transatlantic Trade and Investment Partnership (Transatlanická dohoda o obchodu a investicích)
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Konference OSN o obchodu a rozvoji)
UNICTRAL	United Nations Commission on International Trade Law (Komise OSN pro mezinárodní právo)
USA	United States of America (Spojené státy americké)
USD	United States Dollar (Americký dolar)
WCO	World Customs Organization (Světová celní organizace)
WTO	World Trade Organization (Světová obchodní organizace)

Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 10. 5. 2013



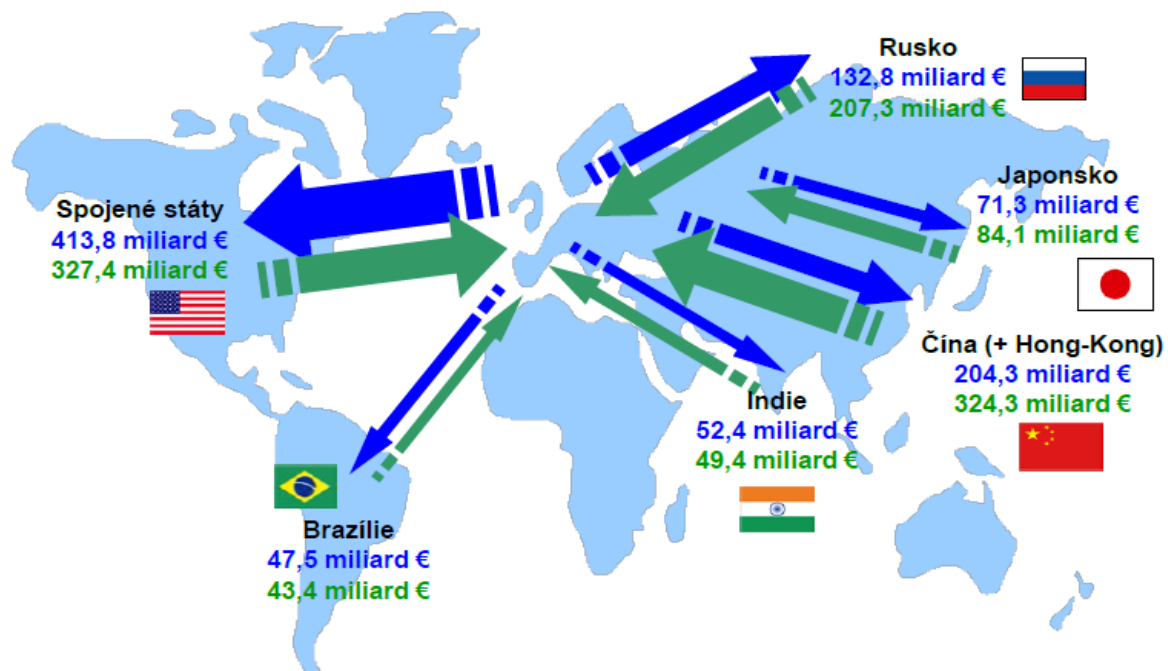
Zuzana Svozilová

SEZNAM PŘÍLOH

Příloha číslo 1 Vývoz a dovoz zboží a komerčních služeb z a do EU ve vztahu k hlavním obchodním partnerům (2011).....	1
Příloha číslo 2 Obchodní agenda EU	1

Přílohy

Příloha číslo 1 Vývoz a dovoz zboží a komerčních služeb z a do EU ve vztahu k hlavním obchodním partnerům (2011)



Zdroj: Europa, 2013.

Příloha číslo 2 Obchodní agenda EU

Dvoustranné dohody – současný stav



● Platné dohody

● Ukončená jednání

Dvoustranné dohody – vyhlídky



● Probíhající jednání

● Zvažovaná jednání

Zdroj: Europa, 2013.